

Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования
«Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины»

Институт повышения квалификации и переподготовки кадров

А. В. Воронич

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Рекомендовано учебно-методическим объединением
по экономическому образованию в качестве
учебно-методического пособия для слушателей института
повышения квалификации и переподготовки кадров
по специальности 1-25 01 75 «Экономика и управление
на предприятии промышленности»

Гомель
ГГУ им. Ф. Скорины
2015

УДК 339.9(07)
ББК 65.298.2я73
В752

Рецензенты:

кандидат экономических наук Г. В. Турбан;
кандидат экономических наук А. А. Баканов

Рекомендовано к изданию научно-методическим советом
учреждения образования «Гомельский государственный
университет имени Франциска Скорины»

Воронич, А. В.

В752 Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью:
учебно-методическое пособие / А. В. Воронич ; М-во образования
РБ, Гом. гос. ун-т им. Ф. Скорины. – Гомель: ГГУ им. Ф. Скорины,
2015. – 162 с.

ISBN 978-985-577-053-5

Учебно-методическое пособие включает конспект лекций, тематику
практических занятий, контрольные задачи и вопросы, а также глоссарий по
курсу «Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью».

Издание ориентировано на целостное усвоение основных теоретиче-
ских положений, а также практического опыта в сфере современных про-
блем управленческой деятельности.

Адресовано слушателям института повышения квалификации и пе-
реподготовки кадров по специальности 1-25 01 75 «Экономика и управ-
ление на предприятии промышленности».

УДК 339.9(07)
ББК 65.298.2я73

ISBN 978-985-577-053-5

© Воронич А. В., 2015

© Учреждение образования «Гомельский
государственный университет
имени Франциска Скорины», 2015

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	4
1. Учебные материалы	6
Тема 1. Теоретические и организационные основы управления внешнеэкономической деятельностью	6
Лекция 1	6
Семинарское занятие 1	46
Тема 2. Государственное регулирование внешнеторговой дея- тельности	48
Лекция 2	48
Семинарское занятие 2	62
Тема 3. Таможенно-тарифное и нетарифное регулирование внешнеторговой деятельности	64
Лекция 3	64
Семинарское занятие 3	81
Тема 4. Основные внешнеэкономические коммерческие опе- рации	84
Лекция 4	84
Семинарское занятие 4	100
Тема 5. Договор международной купли-продажи	103
Лекция 5	103
Семинарское занятие 5	114
Тема 6. Оценка эффективности внешнеэкономической дея- тельности	117
Лекция 6	117
Семинарское занятие 6	133
2. Вопросы для итогового контроля знаний слушателей по дисциплине «Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью»	137
3. Темы реферативных работ для слушателей	140
4. Типовые контрольные работы для оценки текущей подготовки слушателей	142
Глоссарий	146
Литература	152

ВВЕДЕНИЕ

Внешнеэкономическая деятельность в современной экономической системе любого государства носит ключевой характер, поскольку позволяет быстрее и эффективнее функционировать и развиваться национальной экономике и осуществлять взаимовыгодное сотрудничество на международном арене.

ВЭД реализуется на уровне как государственных органов власти и управления, так и самостоятельных хозяйствующих субъектов. Она в первую очередь преследует цели создания основ межгосударственного сотрудничества, правовых и торгово-политических механизмов, стимулирующих развитие и повышение эффективности экономических связей, а также диверсификации и наращивания внешнеэкономических связей между субъектами хозяйствования разных стран.

Внешнеэкономическая деятельность предприятия представляет собой сферу его хозяйственной деятельности, связанную с международной производственной и научно-технической кооперацией, экспортом и импортом сырья или продукции, выходом на внешний рынок.

В основе необходимости осуществления ВЭД как для страны в целом, так и для отдельных предприятий лежат прежде всего экономические интересы. Для страны в целом эти интересы заключаются в возможности использования преимуществ международного разделения труда для воздействия на ряд макроэкономических процессов, обуславливающих эффективное функционирование национальной экономики. На уровне предприятий развитие ВЭД означает новые возможности использования преимуществ международной производственной кооперации и увеличения степени экономической свободы в выборе наиболее эффективных путей для решения важных производственных задач.

Осуществление внешнеэкономической деятельности требует знания ее специфики в различных сферах, получить которые поможет данное учебно-методическое пособие. В нем комплексно рассмотрены теоретические и организационные основы управления внешнеэкономической деятельностью; средства и методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности (включая таможенно-тарифное и нетарифное регулирование), изложены организационно-правовые аспекты внешнеэкономической деятельности (основные внешнеэкономические коммерческие операции, договор международной купли-продажи).

Отдельный раздел посвящен оценке эффективности внешнеэкономической деятельности и основным направлениям ее повышения.

На основе действующей в Беларуси правовой и нормативной базы рассмотрены новации в осуществлении внешнеэкономической деятельности в связи с образованием Таможенного союза.

Учебно-методическое пособие подготовлено на основе рабочей программы по курсу «Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью» для слушателей специальности 1-25 01 75 «Экономика и управление на предприятии промышленности» ИПК и ПК ГГУ им. Ф. Скорины.

Применение изложенного в учебно-методическом пособии материала позволит осуществить подготовку и переподготовку специалистов в этой важной для экономического развития нашей страны сфере.

1. УЧЕБНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Тема 1. Теоретические и организационные основы управления внешнеэкономической деятельностью

Лекция 1

1.1 Определение и основные понятия внешнеэкономической деятельности.

1.2 Структура и функции органов государственного регулирования ВЭД в Республике Беларусь.

1.3 Управление внешнеэкономической деятельностью на предприятии.

1.4 Присоединение Республики Беларусь к ВТО.

1.5 Государственное регулирование внешнеторговых операций.

Цель лекции: изучить основные понятия внешнеэкономической деятельности, рассмотреть систему управления внешнеэкономической деятельностью, а также изучить структуру и функции госрегулирования ВЭД в Республике Беларусь.

1.1 Определение и основные понятия внешнеэкономической деятельности

Понятие внешнеэкономической деятельности появилось с началом реформирования отдельных форм международных экономических отношений, в частности децентрализации и либерализации внешнеторговых связей. В результате произошла переориентация приоритетов в международных экономических отношениях, а именно переход от межгосударственных (межправительственных) внешнеэкономических связей к внешнеэкономической деятельности на уровне субъектов хозяйствования.

Внешеэкономическая деятельность является формой реализации внешнеэкономических связей, которые в свою очередь определяют характер внешнеэкономических отношений.

Внешнеэкономические отношения – это совокупность экономических отношений, обеспечивающих организацию экспортно-импортных операций по поводу транснациональной передачи товаров, услуг, рабочей силы и капитала с целью повышения эффективности функционирования взаимодействующих субъектов.

Внешнеэкономическая деятельность – одна из сфер экономической деятельности государства, предприятий, фирм, тесно связанная с внешней торговлей, экспортом и импортом товаров, иностранными кредитами и инвестициями, осуществлением совместных с другими странами проектов.

Внешнеэкономические связи – это торговые, научно-технические, производственные и другие экономические связи стран с иностранными государствами.

Необходимо отличать внешнеэкономические связи от международных экономических связей. Первые возникают по инициативе одной из сторон и ограничиваются защитой внешних экономических интересов данного государства. Вторые предполагают лоббирование международных, наднациональных интересов с созданием соответствующих структур, их защищающих.

Совокупность видов ВЭД предприятия представлена на рисунке 1.

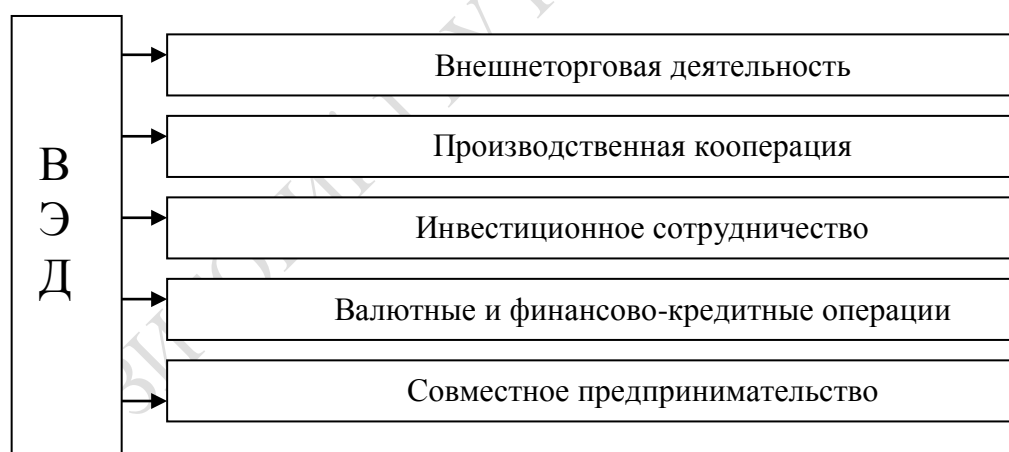


Рисунок 1 – Виды внешнеэкономической деятельности предприятия

Внешняя торговля представляет собой совокупность экономических отношений по поводу обмена товарами, услугами, научно-технической продукцией на коммерческой основе. Внешняя торговля может производиться непосредственно между субъектами или с использованием услуг посредников (комиссионеров, консигнаторов, дистрибьюторов, агентов, брокеров, дилеров и др.).

Внешнеторговая деятельность как форма реализации внешнеторговых связей классифицируется по ряду направлений:

- *экспорт* – вывоз за границу товаров, проданных иностранным покупателям, предназначенных для продажи на иностранных рынках или для переработки в другой стране;

- *импорт* – ввоз в страну из-за границы иностранных товаров, технологии, капиталов, услуг для использования на внутреннем рынке страны, удовлетворения потребностей, которые сама страна не в силах обеспечить;

- *реэкспорт* – вывоз из страны ранее ввезенных, импортированных в нее сырьевых и других товаров в целях их перепродажи другим странам в том же виде или после некоторой переработки;

- *реимпорт* – обратный ввоз в страну ранее вывезенных за границу товаров, не подвергшихся там переработке. К таким товарам относятся, например, вещи, не проданные на иностранных аукционах, забракованные, возвращаемые за ненадобностью.

Встречная торговля – внешнеторговые операции, контракты, сделки, предусматривающие встречные обязательства экспортеров закупить у импортеров товары на полную стоимость или часть стоимости экспорта (бартерные сделки, встречные закупки). Способствуют сбалансированности экспорта и импорта.

Встречные сделки являются наиболее часто встречающейся формой встречной торговли. Это сделки, при которых часть выручки от экспорта направляется на закупку продукции из стран-импортеров (это бартер, компенсация (полная или частичная)), т. е. согласие поставщика-экспортера на оплату своих поставок частично или полностью товарами или услугами. Встречные закупки – это торговые операции, в которых покупатель договаривается, заключает соглашение с продавцом о встречной, ответной продаже своих товаров через определенный, иногда длительный промежуток времени. Такие закупки используются чаще всего в международной торговле и способствуют достижению сбалансированности экспорта и импорта. Расчеты по встречным закупкам могут быть произведены за счет собственных средств, на основе кредита либо в форме взаимозачета.

Производственная кооперация по своей сущности и механизму функционирования тесно связана с инвестиционным сотрудничеством, поэтому их часто включают в одну форму внешнеэкономической деятельности.

Производственная кооперация – это организация производственных связей между странами или предприятиями разных стран в целях

совместного изготовления продукции на основе общественного разделения труда и специализации производства.

Выделяют следующие виды производственной кооперации: предприятия с иностранными инвестициями, свободные экономические зоны, финансово-промышленные группы (это формы интеграции финансового, промышленного и торгового капитала посредством участия в акционерном капитале).

Инвестиционное сотрудничество представляет собой рациональное распределение ресурсов, способ достижения государствами более высоких результатов в экономике за счет использования преимуществ участия в международном разделении труда, обновления технологической структуры общественного производства.

Инвестиционное сотрудничество во внешнеэкономической деятельности реализуется через портфельные инвестиции, прямые инвестиции.

Сущность управления проявляется в функциях, выражающих направление или стадии осуществления целенаправленного воздействия на связи и отношения людей в процессе управления:

- планирование ВЭД, предполагающее разработку плана производства и реализации экспортной продукции, валютных потоков (доходов и расходов), НИОКР и т. п.;
- организация ВЭД, заключающаяся в выборе оптимальной организационной структуры управления;
- координация (регулирование) – корректирующее целенаправленное воздействие на специалистов, осуществляющих отдельные операции по реализации ВЭД;
- стимулирование (активизация) – материальное и моральное поощрение работников, их мотивация;
- контроль – систематическое наблюдение (мониторинг) за деятельностью специалистов, сопоставление плановых и реальных результатов ВЭД.

При организации управления ВЭД предприятия должны соблюдаться следующие принципы:

- самостоятельность в принятии решений;
- сочетание прав, обязанностей и ответственности;
- учет национальных экономических интересов;
- свобода выбора партнера по ВЭД;
- обеспечение эффективности ВЭД.

Любой процесс управления (управление ВЭД не исключение) начинается с формулировки и выбора целей на основе глубокого всестороннего анализа состояния объекта управления, возможностей и главных тенденций его развития. Если цели управления неизвестны,

то само управление системой не имеет смысла, т. е. именно наличие целей определяет содержание управления.

Планирование ВЭД – это набор действий и решений, предпринятых руководством фирмы (предприятия, организации), которые обеспечивают достижение целей компании средствами ВЭД на длительную перспективу.

Характер и содержание плановой деятельности (в том числе и планирование ВЭД) определяются основными принципами планирования, соблюдение которых создает условия для эффективной работы предприятия, уменьшает вероятность получения отрицательных результатов. Основными принципами планирования ВЭД являются:

- принцип единства (холизма), предполагающий, что планирование ВЭД должно иметь системный характер, т. е. быть представлено совокупностью взаимосвязанных элементов, взаимодействие между которыми подчинено общей цели;

- принцип участия, означающий, что в процесс планирования ВЭД должны вовлекаться все службы и специалисты предприятия, которых он непосредственно затрагивает. В результате каждый из участников организации получает более глубокое понимание деятельности компании, усиливает свою мотивацию, развивает себя как личность;

- принцип непрерывности и гибкости планирования, находящий отражение в осуществлении постоянного мониторинга происходящих в результате реализации планов изменений и маневрировании и корректировки планов в случае возникновения непредвиденных обстоятельств;

- принцип точности, предусматривающий конкретизацию и детализацию в той степени, в какой позволяют внешние и внутренние условия деятельности предприятия.

Процесс планирования ВЭД заключается в решении указанных задач, связанных с выбором альтернативных действий:

- по разработке стратегических целей компании: общих и непосредственно внешнеэкономических;

- по оценке ее возможностей и ресурсов (производственных, кадровых, финансовых, управленческих и т. п.);

- по анализу тенденций в области маркетинговой деятельности на зарубежных и внутренних рынках;

- по определению стратегии на перспективу и разработке программ.

На основе решения перечисленных задач осуществляется разработка стратегии.

Стратегия компании – это рассчитанная на перспективу система мер, обеспечивающая достижение намеченных компанией целей.

Глобальная цель ВЭД предприятия – максимизация массы и нормы прибыли на основе использования преимуществ международного разделения труда – реализуется за счет ряда подцелей:

- расширения сбыта выпускаемой продукции путем освоения новых рынков за рубежом, расширения круга покупателей товара по причине его новизны или предпочтительности по ценам или качеству;
- минимизации издержек производства и удельных затрат на единицу продукции при оптимизации размеров производства, превышающих емкость внутреннего рынка;
- снижения издержек реализации товаров путем выбора правильности стратегии сбыта (создание собственной инфраструктуры зарубежных продаж или использования специализированного посредника с его торгово-сбытовой сетью, применения комбинированных схем);
- обеспечения потребностей в закупках сырья, комплектующих изделий, новейших технологий, оборудования и ноу-хау, привлечения инжиниринговых услуг для производственных нужд исходя из уникальности, более высокого качества и низких цен относительно внутреннего рынка;
- продления жизненного цикла продукции путем ее реализации на новых рынках, характеризующихся более низким уровнем потребностей и платежеспособного спроса;
- обеспечения более полной загрузки производственных мощностей и стабилизации сбыта продукции в результате кооперации;
- минимизации затрат на обновление основного капитала путем использования возможностей международного лизинга;
- повышения качества продукции посредством применения новых технологий, материалов, дизайнерских решений и других средств;
- повышения эффективности вложения капитала, прежде всего в предпринимательской форме, для экономии издержек производства, оптимизации производственно-сбытовой сети (приближения к источникам сырья, дешевой рабочей силы и рынкам сбыта), диверсификации деятельности как средства обеспечения финансовой устойчивости, а также повышения прибыли на фоне снижения налоговых отчислений;
- переноса предпринимательской деятельности в страны с более стабильной политической ситуацией, более благоприятным инвестиционным климатом;
- выноса «вредного производства» в страны, в которых действует более либеральное экологическое законодательство.

1.2 Структура и функции органов государственного регулирования ВЭД в Республике Беларусь

Высшим уровнем управления внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь являются Президент, Парламент и Совет Министров.

Специальным государственным органом, осуществляющим общую координацию внешнеэкономической деятельности в республике, является Министерство иностранных дел Республики Беларусь (МИД РБ). В своей деятельности оно подчиняется непосредственно Совету Министров Республики Беларусь.

В процесс управления ВЭД также вовлечены Министерство экономики Республики Беларусь, Министерство финансов Республики Беларусь, Национальный банк Республики Беларусь, Государственный таможенный комитет Республики Беларусь, Белорусская торгово-промышленная палата.

На Министерство иностранных дел Республики Беларусь возложены задачи разработки решений по вопросам государственной внешней политики и обеспечению их реализации, совершенствованию форм сотрудничества с зарубежными странами, координация деятельности предприятий и государственных органов в области торгово-экономических отношений с иностранными партнерами, принятия мер по стимулированию развития экспортно-импортных операций.

Министерство иностранных дел Республики Беларусь выполняет следующие функции:

- разрабатывает проекты международных договоров республики, проводит работу по их заключению и исполнению;
- разрабатывает предложения по приведению законодательства республики в соответствие с международными обязательствами;
- осуществляет анализ отчетного торгового и платежного балансов и разрабатывает их прогнозные показатели;
- устанавливает связи и развивает сотрудничество с зарубежными и международными организациями;
- ведет подготовку и участвует в осуществлении визитов государственных и правительственных делегаций Республики Беларусь за рубеж, а также государственных и правительственных делегаций иностранных государств в Беларусь, обеспечивает соблюдение единого государственного протокола республики;
- принимает участие в работе по привлечению в экономику республики иностранных производственных и финансовых инвестиций и анализирует их эффективность;

- совместно с заинтересованными сторонами участвует в антидемпинговых расследованиях в отношении товаров (работ, услуг), производимых юридическими и физическими лицами Республики Беларусь;
- оказывает содействие в создании за рубежом торговых домов, консалтинговых фирм.

Министерство экономики Республики Беларусь разрабатывает и проводит единую государственную социально-экономическую политику страны в целом, и в частности в сфере международного сотрудничества, участвует в составлении платежного баланса страны. Министерство управляет государственным имуществом и приватизацией, поддерживает предпринимательство, координирует проведение государственной инвестиционной политики, обеспечивает противодействие монополистической деятельности и конкуренции. Для этого в его структуре с правом юридического лица созданы департамент по предпринимательству, департамент по санации и банкротству, фонд государственного имущества. Выполняя функции координации инвестиционной политики, Министерство экономики Республики Беларусь разрабатывает меры по привлечению иностранных инвестиций, созданию и функционированию СЭЗ на территории республики, проводит экспертизу инвестиционных проектов, взаимодействует с международными финансовыми институтами.

Министерство финансов Республики Беларусь регулирует кредитно-денежную сферу, участвует в выработке решений по вопросам формирования и использования Государственного валютного фонда, проводит экспертизу инвестиционных проектов, представленных для финансирования за счет иностранных инвестиций, определяет методические основы разработки платежного баланса.

Значительное место в системе регулирования внешней экономической деятельности принадлежит Национальному банку Республики Беларусь. Совместно с Министерством финансов Республики Беларусь Национальный банк Республики Беларусь определяет условия и порядок финансирования внешнеэкономической деятельности. Он регулирует валютные операции и курс белорусского рубля по отношению к валютам других государств, вывоз белорусского капитала, выдает лицензии коммерческим банкам на осуществление валютных операций, участвует в осуществлении валютного контроля по экспорту и импорту. Национальный банк определяет порядок и выдает разрешение на открытие в республике иностранных банков, их филиалов и представительств.

Государственный таможенный комитет Республики Беларусь (ГТК) выполняет следующие функции:

- принимает участие в разработке таможенного законодательства и реализации таможенной политики Республики Беларусь;

- осуществляет контроль за пересечением государственной границы республики гражданами и грузами путем декларирования грузов и имущества;
- участвует в изменении ставок таможенных пошлин, а также размеров таможенных сборов;
- осуществляет взимание таможенных пошлин, сборов;
- осуществляет защиту интересов Беларуси от незаконного вывоза грузов, ценностей;
- проводит конфискацию грузов, имущества, незаконно ввозимых в республику;
- ведет таможенную статистику;
- принимает участие в валютном и экспортном контроле.

Белорусская торгово-промышленная палата (БелТПП) является негосударственной некоммерческой организацией, содействующей развитию национальной экономики, промышленных, научно-технических и торговых связей Республики Беларусь с другими странами. Она основана на членстве юридических лиц и индивидуальных предпринимателей республики. БелТПП выражает интересы белорусских производителей товаров, работ и услуг, независимо от формы собственности, осуществляющих предпринимательскую деятельность на территории республики и за ее пределами.

БелТПП осуществляет свою деятельность в целях содействия развитию белорусской экономики, интегрированию ее в мировую хозяйственную систему, формированию рыночной инфраструктуры, созданию благоприятных условий для предпринимательской деятельности, осуществлению и упорядочению внешнеэкономических связей субъектов предпринимательской деятельности с иностранными партнерами, а также решению торгово-экономических связей республики с другими странами.

БелТПП выполняет следующие функции:

- оказывает помощь белорусским субъектам хозяйствования в развитии производства конкурентоспособной продукции, осуществлении их хозяйственной и внешнеэкономической деятельности;
- содействует привлечению в национальную экономику иностранных инвестиций;
- содействует развитию экспорта белорусских товаров, работ и услуг, оказывает практическую помощь белорусским субъектам хозяйствования в проведении операций на внешнем рынке;
- организует обучение специалистов современным методам ведения предпринимательской и внешнеэкономической деятельности, в том числе в других странах;

– представляет и защищает интересы членов БелТПП при осуществлении внешнеэкономической деятельности, как в республике, так и в иностранных государствах;

– осуществляет консультационно-информационную деятельность по вопросам исследования и освоения зарубежных рынков, поиска иностранных партнеров по торгово-экономическому сотрудничеству;

– распространяет информацию об экспортном, промышленном и научно-техническом потенциале республики, обычаях и правилах международной торговли.

Свои функции БелТПП выполняет следующими методами:

– организует международные, национальные выставки и ярмарки, деловые встречи, конференции, семинары в республике и других странах;

– подтверждает подлинность документов, используемых в международном экономическом обороте, свидетельствует форс-мажорные обстоятельства;

– удостоверяет сертификаты происхождения; проводит все виды экспертиз товаров, сырья, оборудования и собственности; определяет принадлежность к собственному производству продукции, работ и услуг субъектов хозяйствования; осуществляет сертификацию соответствия продукции; определяет код товара в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности, осуществляет деятельность в качестве таможенных агентов;

– выполняет заявки белорусских и иностранных юридических и физических лиц по патентованию изобретений, промышленных образцов, разработке и регистрации товарных знаков и знаков обслуживания, фирменных наименований, а также выполняет функции, связанные с охраной промышленной и интеллектуальной собственности;

– осуществляет перевод документации, справочных и информационных материалов;

– оказывает содействие белорусским и иностранным предпринимателям в поиске партнеров для сотрудничества;

– развивает сотрудничество с торгово-промышленными палатами, союзами предпринимателей и другими неправительственными организациями иностранных государств, содействующими развитию внешнеэкономической деятельности;

– оказывает юридические услуги, в том числе в области внешнеэкономической деятельности.

Среди основополагающих принципов государственного регулирования выделяют следующие:

- уважение национального суверенитета, невмешательство во внутренние дела торговых партнеров;
- строгое соблюдение международных обязательств;
- государство защищает права и интересы национальных участников в международных отношениях;
- внешнеэкономическая деятельность является частью единой внешней политики Республики Беларусь и осуществляется в соответствии с действующим законодательством;
- во внешнеэкономической деятельности приоритет отдается экономическим методам регулирования.

В основу государственного регулирования внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь положены как международные, так и внутренние правовые акты.

Международные правовые нормы служат для унификации внешнеэкономических отношений с зарубежными странами. Они подразделяются на региональные, двусторонние и многосторонние.

Республика Беларусь является членом более 40 международных организаций. Их деятельность охватывает все сферы международного сотрудничества. Накопленный опыт участия в работе этих организаций позволяет Республике Беларусь активно участвовать в многостороннем сотрудничестве в рамках специализированных и региональных организаций.

В настоящее время Республикой Беларусь ратифицировано большое количество многосторонних и двусторонних договоров с различными государствами, в том числе и со странами СНГ. Например, ратифицированы двусторонние договоры о порядке изымания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров, работ и услуг, соглашение о свободной торговле, договоры о сотрудничестве в таможенных делах и ряд других.

Республикой Беларусь ратифицированы также соглашения и договоры с рядом международных организаций (Международной организацией по миграции, Промышленному развитию ООН, Всемирной организацией здравоохранения и др.)

При регулировании и осуществлении внешнеэкономической деятельности Республика Беларусь руководствуется рядом положений, зарегистрированных Конституцией Республики Беларусь, а также законами и специальными актами.

Важным элементом правового регулирования внешнеэкономических отношений страны являются ежегодные послания Президента Республики Беларусь к Национальному собранию, в которых определяются приоритеты внешнеполитического и внешнеэкономического курса страны, дается анализ проделанной работы и намечаются пути

и средства их реализации. Первоочередной задачей является эффективная работа в рамках Союзного государства Беларуси и России, расширение торгово-экономического сотрудничества со странами СНГ, Центральной и Восточной Европы, развитие устойчивых внешнеэкономических отношений с Польшей и странами Балтии и другими странами Европейского союза, установление новых внешнеторговых контактов.

Большое внимание уделяется укреплению и расширению внешнеэкономических отношений при рассмотрении и утверждении бюджета страны. Ежегодно предусматривается выделение средств на международную деятельность, на открытие и содержание дипломатических представительств, консульских учреждений за рубежом, на различные взносы в международные организации, членом которых является Республика Беларусь.

Важным элементом правового регулирования внешнеэкономических отношений государства являются законы и специальные акты, принятые законодательным органом Республики Беларусь.

На начальном этапе формирования и регулирования внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь были приняты следующие правовые акты: «Декларация о государственном суверенитете Республики Беларусь», «Об основах внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь», «Об иностранных инвестициях на территории Республики Беларусь», «О таможенном тарифе». Законодательная база в сфере государственного регулирования, внешнеэкономической деятельности в последние годы значительно расширена и дополнена рядом новых законодательных актов: «О государственном регулировании внешнеэкономической деятельности», «О мерах по защите экономических интересов Республики Беларусь при осуществлении внешней торговли товарами», Таможенный кодекс таможенного союза (с поправками), «Об экспортном контроле», «О свободных экономических зонах», «О внешней трудовой миграции» и др. Кроме того, в ранее принятые законодательные акты внесены существенные изменения, что значительно повысило эффективность государства при осуществлении внешнеэкономической деятельности. Регулирование внешнеэкономической деятельности также осуществляется с помощью специальных постановлений и распоряжений правительства, министерств, ведомств, национального банка и других организаций по вопросам формирования валютных фондов, проведения валютных и экспортно-импортных операций, привлечения иностранных инвестиций, осуществления совместных с зарубежными партнерами проектов.

В Республике Беларусь регулирование внешнеэкономической деятельности осуществляется с помощью механизмов тарифного,

нетарифного, валютно-финансового и налогового регулирования. Они обусловлены межгосударственными соглашениями и договоренностями, едиными правилами взаимодействия в мировом сообществе, широким набором средств и инструментов внутринационального и межгосударственного стимулирования экспорта и ограничения импорта.

1.3 Управление внешнеэкономической деятельностью на предприятии

Предприятие – производственная единица, обладающая производственно-техническим единством, организационно-административной и хозяйственной самостоятельностью.

Предприятие является основным звеном внешнеэкономической деятельности. Выход предприятия на международный рынок приводит к целому ряду положительных моментов как для самого предприятия, так и для экономики страны в целом. *Во-первых*, внешнеэкономическая деятельность является существенным фактором дополнительного стимулирования стабилизации национальной экономики. Одним из направлений преодоления кризисных явлений в период перехода к рынку является использование внешнеэкономических связей, механизм осуществления которых в Республике Беларусь в настоящее время коренным образом реформируется.

Во-вторых, предприятия могут гибко и оперативно реагировать на изменения внешнеэкономических факторов, оптимально мобилизовать определенные производственные ресурсы в целях рационального использования преимуществ мирохозяйственных связей.

В-третьих, существует и обратная связь: партнеры из разных стран в рамках хозяйственного сотрудничества с Республикой Беларусь существенно влияют на развитие предпринимательства, повышение его технического и технологического уровня, что в конечном итоге ведет к экономическому росту. И наконец, *в-четвертых*, предпринимательство, замкнутое лишь на национальный хозяйственный комплекс, лишенное здоровой конкуренции извне, развивается не столь эффективно.

Поскольку внешнеэкономическая деятельность имеет большое значение в экономике страны, то она является предметом пристального внимания со стороны государства. Оно регулирует, регламентирует, поддерживает выход национальных предприятий на мировой рынок. Поэтому внешнеэкономическая деятельность государства – это целенаправленная политика, которая обеспечивает продвижение

товаров и услуг на мировой рынок в целях получения активного платежного баланса и повышения благосостояния населения.

Обязательными операциями, сопутствующими выходу предприятия на мировой рынок, являются следующие:

- по обеспечению продвижения товара от продавца к покупателю;
- по своевременному предоставлению различного рода услуг (транспортных, экспедиторских, страховых, банковских);
- по обеспечению платежно-расчетных операций;
- по сбору и анализу коммерческой и валютно-финансовой информации о конъюнктуре внешних товарных и денежных рынков.

При самостоятельном выходе на внешний рынок предприятие должно решить широкий круг вопросов, связанных с экспортно-импортной деятельностью. Это изучение мирового рынка в целом, его сегментов, деятельности зарубежных фирм и маркетинга, современных форм реализации товара и послепродажного обслуживания, а также вопросы делового общения и ценового протокола, подготовки и переподготовки квалифицированных кадров для внешнеэкономической деятельности. Все это в настоящее время является проблематичным для предприятий, поскольку до 1991 г. опыта выхода на внешний рынок непосредственные производители не имели.

Таким образом, основными функциями предприятия во внешне-торговой деятельности являются следующие:

- производственно-хозяйственные (выбор экспортной стратегии, производство экспортной продукции, работ, услуг, производственные связи с внутренними партнерами);
- организационно-экономические (выбор форм и методов работы на внешнем рынке, процесс выхода на внешний рынок, планирование внешнеторговой операции, организация рекламы);
- коммерческие (внешнеторговые сделки – экспортные и импортные, а также вспомогательные операции – транспортные, страховые, валютные и финансово-кредитные).

Все эти функции вместе с входящими в них операциями представляют собой совокупность элементов внешнеэкономической деятельности предприятия.

Исходным принципом как внешнеторговой, так и в целом внешне-экономической деятельности предприятия является коммерческий расчет на основе принципов хозяйственной и финансовой самокупаемости с учетом собственных валютно-финансовых и материально-технических возможностей. Ответственность за результаты ВЭД лежит на самом предприятии.

Поскольку ВЭД предприятий устанавливается во всех сферах экономики, промышленности, в сельском хозяйстве, строительстве, на транспорте, в сфере услуг, кроме того, участниками внешнеэкономической деятельности могут быть также научные учреждения, получившие право юридического лица, то совокупность участников ВЭД в Республике Беларусь можно классифицировать по ряду признаков (не считая форм собственности): по профилю внешнеэкономической деятельности, характеру совершаемых внешнеэкономических операций, организационно-правовым формам, определяющим порядок их образования, по принадлежности капитала и порядку распределения доходов.

Классификация по профилю деятельности предполагает учет функционально-целевой направленности: производство экспортной продукции и самостоятельная реализация на внешнем рынке, чисто внешнеторговые операции, иные посреднические услуги, финансово-страховые или транспортные операции (рисунок 2).

По характеру внешнеторговых операций различают экспортеров, импортеров, специализированных посредников, а также таможенных брокеров и комиссионеров.

По организационно-правовым формам различают коммерческие организации (хозяйственные, товарищества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия), а также некоммерческие организации (общественные организации, потребительские кооперативы, ассоциации и союзы).

Если рассмотреть показатели внешней торговли начиная от момента приобретения Республикой Беларусь суверенитета, то в динамике одного из основных элементов внешнеэкономической деятельности предприятий внешней торговли, ее товарной и географической структуре за период 1990–1999 гг. произошли существенные изменения. В 1992–1994 гг. наблюдался распад традиционных производственно-хозяйственных связей, происходил хаотичный рост цен на сырье и энергоносители, усиливалась инфляция, нарастал кризис неплатежей. Внешнеторговый оборот страны катастрофически падал, сокращение наблюдалось почти на 20 %, в том числе экспорта – на 30 %, импорта на 12,3 %.

За период 1995–1996 гг. в сфере внешней торговли произошли определенные позитивные сдвиги. Среднегодовой темп роста экспорта составил 8,5 %. Однако прирост импортируемых товаров (индекс физического объема – 1,144) и повышение средних цен на них обусловили сохранение дефицита внешнеторгового баланса.



Рисунок 2 – Совокупность элементов внешнеэкономической деятельности предприятия

С 1997 г., несмотря на значительную насыщенность рынков стран дальнего зарубежья и сохранение дискриминационных мер к отдельным белорусским товарам, удалось несколько продвинуться на рынки этих стран.

Реализация предусмотренных мер способствовала дальнейшей либерализации внешнеторговых связей Беларуси. Была создана нормативно-законодательная база, максимально учитывающая международные стандарты, как в сфере товарного, так и нетарифного регулирования. Значительно сокращен перечень котируемых и лицензируемых видов продукции, постоянно проводились работы по совершенствованию таможенного режима, направленного на защиту национального рынка от неблагоприятных воздействий мировой конъюнктуры и иностранной конкуренции.

Углублению интеграционных процессов в рамках Союза Беларуси и России способствовало принятие ряда межгосударственных соглашений, обеспечивающих скоординированные действия в области налогового, таможенного и валютного регулирования, равные условия субъектам хозяйствования.

Происходит изменение экспортной специализации Республики Беларусь. Если ранее в экспорте преобладали продукты нефтепереработки, то в настоящее время повысилась доля продукции химической и связанной с ней отраслей промышленности, продукции машиностроения, текстильных изделий.

На сегодняшний момент структура промышленного комплекса определяет высокую степень открытости экономики Республики Беларусь, ее ориентированность на внешние рынки. Более 50 % производимых в стране товаров поставляется на экспорт.

В последнее десятилетие (2004–2014 гг.) динамика внешней торговли Республики Беларусь характеризуется стремительным увеличением объемов товарооборота и услуг. Это обусловлено высокими темпами экономического роста, повышением научно-технического и транзитного потенциала, участием в интеграционных процессах в рамках СНГ, а также диверсификацией торгово-экономических отношений с другими регионами мира. Динамика объемов внешней торговли товарами Республики Беларусь приведена в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика объемов внешней торговли товарами Республики Беларусь за период 2000–2014 гг. (млн долларов США)

Операции	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2014 в % к 2013
Оборот	15 972	32 687	60 168	87 190	92 464	80 226	77 180	96,2
Экспорт	7 326	15 979	25 284	41 419	46 060	37 203	36 392	97,8
Импорт	8 646	16 708	34 884	45 771	46 404	43 023	40 788	94,8
Сальдо	-1 320	-729	-9 600	-4 352	-344	-5 820	-4 396	

В структуре экспорта белорусская продукция представлена широкой номенклатурой. К числу важнейших экспортных позиций относятся нефтепродукты и нефть, калийные и азотные удобрения, металлопродукция, грузовые автомобили, тракторы, химические волокна и нити, шины, молочная и мясная продукция, сахар.

Основу импорта составляют энергоресурсы (нефть и природный газ), сырье, материалы и комплектующее (металлы и изделия из них, сырье для химического производства, части машин), технологическое оборудование.

Республика Беларусь поддерживает торговые отношения более чем со 180 государствами мира. Основным торговым партнером Беларуси является Российская Федерация, на ее долю приходится более

40 % белорусского экспорта и более половины объема импорта. Второе место в товарообороте Беларуси занимает Европейский союз, на долю которого приходится более 30 % белорусского экспорта и пятая часть импорта. К числу европейских стран, с которыми Республика Беларусь имеет наиболее развитые торгово-экономические отношения, относятся Великобритания, Нидерланды, Германия, Литва, Италия, Польша, Латвия, Бельгия, Чешская Республика. Среди стран СНГ, после России, второе место занимает Украина, третье – Казахстан. Динамично развиваются торговые отношения с традиционными партнерами в Латинской Америке – Бразилией, Венесуэлой, Эквадором, в Азиатском регионе – Китаем, Индией, Индонезией, Турцией.

Экспорт является одним из основных приоритетов развития белорусской экономики. В структуре экономики экспорт традиционно составляет более половины валового внутреннего продукта, в силу чего является одним из основных источников обеспечения устойчивого экономического роста в стране.

За годы развития экономики Беларуси в целом завершено формирование на государственном уровне системы стимулирования и поддержки экспорта, основанной на эффективной международной практике. Эта система постоянно развивается и совершенствуется, создаются условия для введения новых эффективных механизмов.

Внешняя торговля Республики Беларусь подверглась определенной структурной трансформации в посткризисный период развития мировой торговли. В настоящий момент наблюдается увеличение доли наукоемкой и высокотехнологичной продукции в структуре экспорта, диверсификации поставок на новые рынки.

Республика Беларусь традиционно реализует многовекторную внешнеэкономическую политику, поддерживает внешнеторговые контакты с большинством зарубежных стран, активно участвует в международных интеграционных процессах. Важнейшими событиями, которые существенно влияют на условия осуществления экспортной деятельности, являются фундаментальные изменения во внешней торговле, связанные с участием Беларуси в Таможенном союзе с Россией и Казахстаном, формированием общего единого экономического пространства, предстоящим вступлением в ВТО.

На ситуацию во внешнеэкономической сфере оказывают влияние как внешние, так и внутренние факторы. К числу внешних факторов относятся: глобальный финансовый кризис, вызвавший снижение общего уровня спроса на международных рынках и замедливший темпы роста мировой торговли; жесткая конкуренция зарубежных партнеров; наличие дискриминационных мер и ограничивающих правил

торговой политики в отношении Беларуси, которая не является членом Всемирной торговой организации.

К неблагоприятным внутренним факторам следует прежде всего отнести: макроэкономическую нестабильность; неэффективную валютную и налоговую политику; преобладание физически изношенных и морально устаревших основных фондов, а также использование технологий, не обеспечивающих высокого качества выпускаемой продукции; недостаточность инвестиций для развития и модернизации производства; неразвитость внешнеторговой инфраструктуры и т. д.

Сбалансированному развитию внешнеторговых связей Республики Беларусь в немалой степени способствует комплекс мер, разрабатываемый Национальной программой развития экспорта Республики Беларусь (2000–2015 гг.).

Особое внимание должно уделяться созданию условий для привлечения зарубежных и отечественных инвестиций в перспективные программы и проекты, обеспечивающие выпуск конкурентоспособной наукоемкой продукции с максимальным использованием имеющихся возможностей внедрения в производство новейших отечественных научно-технических разработок при одновременном развитии дилерской сети и пунктов сервисного обслуживания предприятий-экспортеров.

Для ускорения вступления Беларуси во Всемирную торговую организацию меры законодательного и административного регулирования внешнеторгового режима должны быть приведены в соответствие с требованиями этой организации.

Предприятие при административно-командной (центрально-управляемой) системе было основной хозяйственной единицей, оно являлось органом централизованно управляемого народного хозяйства, т. е. формальным предприятием, а в условиях рыночной экономики становится автономным, т. е. реальным предприятием – субъектом предпринимательства. В соответствии с действующим законодательством предприятие является самостоятельным хозяйствующим субъектом, созданным для производства продукции, выполнения работ или оказания услуг с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Реформирование внешнеэкономической сферы радикально изменило статус предприятия. В условиях демонополизации и децентрализации внешнеэкономических связей предприятие, оставаясь объектом управления в системе государственного управления ВЭД, стало равноправным субъектом внешнеэкономической деятельности. Оно и раньше участвовало во внешних связях государства, но как технический

исполнитель, а в новых условиях стало участником, самостоятельно распоряжающимся результатами своего труда, в том числе и во внешнеэкономической деятельности.

Трансформация предприятия из состояния исполнителя в положение субъекта внешнеэкономической деятельности вызвала необходимость перестройки системы управления ВЭД на предприятии, как в направлении появления новых функций, так и формирования новой организационной структуры управления, отражающей возросшую роль предприятия в развитии внешнеэкономической сферы.

Структура управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии зависит от целей и задач, которые она призвана решать, от характера специализации предприятия на внешнехозяйственной деятельности. На выбор организационных форм ВЭД большое влияние оказывает степень зависимости предприятия от внешнего рынка, т. е. насколько оно включено в международное разделение труда. На специализированных внешнеторговых предприятиях (типа экспорт-импорт) управление строится по одной системе, на тех, где ВЭД является лишь частью хозяйственной деятельности, – по другой, что предполагает различные варианты организационных структур.

Специализированные внешнеторговые фирмы могут создаваться как при отраслевых и крупных предприятиях, причем в последнем случае и в качестве подразделения предприятия, так и как самостоятельное юридическое лицо с собственным балансом. Для всех видов специализированных внешнеторговых предприятий характерно наличие в их штатах высококвалифицированных специалистов, имеющих большой практический опыт международного экономического сотрудничества и специальную внешнеэкономическую подготовку.

Следует иметь в виду, что такие внешнеэкономические объединения предпочитают заниматься крупными, высокоэффективными экспортно-импортными сделками, вступая в контакты с довольно солидными партнерами.

На предприятиях, которые активно участвуют во внешнеэкономической деятельности, но где она является лишь частью хозяйствования, структура управления этой сферой может быть представлена внешнеэкономическим отделом (отделом внешнеэкономических связей).

Функции отдела внешнеэкономических связей предприятия заключаются в следующем:

- исследование внешнего рынка, изучение и учет рыночного спроса, потребностей потребителей продукции с целью ориентации научной, производственной, технической и сбытовой деятельности предприятия на выпуск конкурентоспособной продукции;

- организация работы по подбору партнеров, заключению договоров, их продлению, составление и ведение картотеки потребителей и поставщиков, досье на фирмы партнеров, работа с биржами, брокерами, фирмами, таможней;
- организация протокольных мероприятий, связанных с внешнеэкономической деятельностью (прием и проводы делегаций, переговоры, обеспечение переводчиками и т. д.);
- контроль, регулирование и учет результатов внешнеэкономической деятельности;
- участие в ярмарках, выставках, подготовка и издание проспектов, рекламная деятельность.

Отдел внешнеэкономических связей на неспециализированных на ВЭД предприятиях не является автономным образованием, а представляет собой часть аппарата управления. В этой связи ОВЭС работает в тесном контакте с соответствующими функциональными отделами предприятия: планово-экономическим, финансовым, производственным, техническим, бухгалтерией, юридическим и другими подразделениями. Все они образуют единую организационную структуру управления.

Наряду с организацией управления ВЭД на предприятии, при которой всю работу возглавляет отдел внешнеэкономических связей, а ведущая роль в нем принадлежит службе маркетинга, нередко встречаются иные построения, при которых руководство внешнеэкономической сферой осуществляет отдел маркетинга, иными словами, ОВЭС может быть трансформирован в отдел маркетинга. Такой вариант вполне оправдан, так как принципиальных, коренных различий между маркетингом для внутреннего рынка и маркетингом для внешнего рынка нет, хотя нельзя не учитывать более высоких требований, предъявляемых внешним рынком, что объясняется более острой конкуренцией и значительным превышением спроса над предложением.

Рассмотрим некоторые количественные показатели экономической эффективности ВЭД.

Показатели эффективности экспорта:

- базовый коэффициент эффективности экспорта ($E_{\dot{Y}A}$):

$$E_{\dot{Y}A} = \frac{\hat{A}_{D\dot{Y}}}{\dot{N}_{\dot{N}} + \dot{N}_{\dot{D}} + \dot{D}_{\dot{D}}}, \quad (1)$$

где $\hat{A}_{D\dot{Y}}$ – выручка от продажи товара на экспорт в рублевом эквиваленте;

C_T – себестоимость товара, руб.;

T_P – транспортно-экспедиторские расходы, руб.;

Π_P – прочие расходы, руб.

Если $K_{\text{эб}} > 1$, то экспорт эффективен. Чем выше указанный коэффициент, тем выше эффективность экспорта;

– альтернативный коэффициент экспорта ($E_{\dot{Y}\dot{R}}$):

$$E_{\dot{Y}\dot{R}} = \frac{\hat{A}_{D\dot{Y}} - \dot{N}_{\dot{N}} - \check{N}_{\dot{D}} - \check{D}_{\dot{D}}}{\hat{A}_{\dot{A}} - \dot{N}_{\dot{N}}}, \quad (2)$$

где B_B – внутренняя выручка (выручка от продажи товара внутри страны), руб.

Если $K_{\text{эа}} > 1$, экспорт эффективен.

Таким образом, для определения эффективности экспорта необходимо рассчитать оба коэффициента и сопоставить их:

- если $K_{\text{эб}} > 1$ и $K_{\text{эа}} > 1$, экспорт товара эффективен;
- если $K_{\text{эб}} < 1$ и $K_{\text{эа}} < 1$, то экспорт неэффективен, так как экспортные затраты превышают экспортный доход;
- если $K_{\text{эб}} > 1$ и $K_{\text{эа}} < 1$, то экспорт неэффективен, так как прибыль от продажи товара внутри страны будет выше, чем от его экспорта;
- если $K_{\text{эб}} < 1$ и $K_{\text{эа}} < 1$, то экспорт товара неэффективен.

Помимо коэффициентов эффективности экспорта может быть рассчитан показатель эффекта экспорта ($\Pi_{\text{ээ}}$), который определяется следующим образом:

$$\check{D}_{\dot{Y}\dot{Y}} = \hat{I}_{\dot{A}\dot{O}} + \hat{A}_{\dot{D}} - \dot{Y}_{\dot{C}}, \quad (3)$$

где $O_{\text{вф}}$ – рублевый эквивалент отчислений в валютный фонд предприятия, рассчитываемый пересчетом валютной выручки (за вычетом подлежащей обязательной продаже государству) в рубли по курсу НБ РБ на дату поступления валюты, руб.;

B_P – рублевая выручка от обязательной продажи части валюты государству, руб.;

ЭЗ – полные затраты предприятия на экспорт, руб.

По экономическому содержанию показатель эффекта соответствует понятию прибыль.

Показатели, отражающие эффективность импортных операций:

- базовый коэффициент импорта товара для перепродажи ($E_{\dot{A}\ddot{N}\ddot{D}}$):

$$E_{\dot{A}\ddot{N}\ddot{D}} = \frac{\hat{A}_{\dot{A}\ddot{N}\ddot{D}}}{\dot{N}_{\dot{C}} + \ddot{N}_{\dot{D}} + \ddot{D}_{\dot{D}}}, \quad (4)$$

где $B_{\text{вн}}$ – внутренняя выручка от продажи импортируемого товара, руб.;

$C_{\text{и}}$ – стоимость импортируемого товара, руб.

Если $K_{\text{впт}} > 1$, импорт товара эффективен;

- альтернативный коэффициент импорта товара для перепродажи ($E_{\dot{R}\ddot{N}\ddot{D}}$):

$$E_{\dot{R}\ddot{N}\ddot{D}} = \frac{\hat{A}_{\dot{A}} - \dot{N}_{\dot{C}} - \ddot{N}_{\dot{D}} - \ddot{D}_{\dot{D}}}{\hat{A}_{\dot{A}} - \dot{N}_{\dot{A}}}, \quad (5)$$

где $C_{\text{в}}$ – стоимость отечественного товара, аналогичного импортируемому, руб.

Если $K_{\text{впт}} > 1$, импорт товара эффективен;

- базовый коэффициент эффективности импорта товаров для собственного производства ($E_{\dot{A}\dot{N}\ddot{D}}$):

$$E_{\dot{A}\dot{N}\ddot{D}} = \frac{\hat{A}_{\dot{N}\ddot{D}}}{\dot{N}_{\dot{C}} + \ddot{N}_{\dot{D}} + \ddot{D}_{\dot{D}} + \dot{C}_{\dot{N}\ddot{D}}}, \quad (6)$$

где $B_{\text{сп}}$ – выручка от использования товара для собственного производства, руб.;

$З_{\text{сп}}$ – затраты на использование товара для собственного производства, руб.

Если $K_{\text{всп}} > 1$, импорт товара для собственного потребления эффективен;

- альтернативный коэффициент эффективности импорта товаров для собственного производства:

$$E_{\dot{R}\dot{N}\ddot{D}} = \frac{\hat{A}_{\dot{N}\ddot{D}} - \dot{N}_{\dot{C}} - \ddot{N}_{\dot{D}} - \ddot{D}_{\dot{D}} - \dot{C}_{\dot{N}\ddot{D}}}{\hat{A}_{\dot{N}\ddot{D}} - \dot{N}_{\dot{A}} - \dot{C}_{\dot{N}\ddot{D}}}, \quad (7)$$

Если $K_{\text{всп}} > 1$, импорт товара эффективен.

Экономический эффект импорта товаров для собственного производства ($\dot{Y}_{\check{C}\check{N}\check{D}}$) может быть рассчитан следующим образом:

$$\dot{Y}_{\check{C}\check{N}\check{D}} = \check{C}_{\check{C}} - \check{O}\check{D}_{\check{C}\check{E}\check{D}}, \quad (8)$$

где $ИЗ$ – полные затраты на приобретение (изготовление) и использование продукции, альтернативной импортной, руб.;

$ЦП_{имп}$ – цена потребления импортного товара (продукции), т. е. все затраты за весь период службы импортного товара, руб.;

$$\check{O}\check{D}_{\check{C}\check{E}\check{D}} = \dot{N}_{\check{N}} + \dot{Y}_{D\check{C}}, \quad (9)$$

где C_T – цена покупки (приобретения) импортного товара, включающая все расходы (цена контракта, пошлины, сборы, транспорт, страховка, оплата услуг посредников и др.), связанные с приобретением товара на внешнем рынке, руб.;

\mathcal{E}_{PI} – эксплуатационные расходы за весь период службы импортного товара (продукции), которые включают стоимость потребляемого сырья, материалов, стоимость топлива и энергии, стоимость ремонтов и запасных частей, заработную плату рабочих со всеми отчислениями и другие аналогичные расходы, связанные с эксплуатацией, руб.

Если $Ц_{II} > ИЗ$, то абсолютное значение этого показателя говорит о прибыли, которую может иметь потенциальный импортер, если он вместо импортной продукции приобретет (изготовит) продукцию, альтернативную импортной; или, что то же самое, абсолютное значение этого показателя говорит о размере убытка, который будет иметь импортер, если он все же приобретет импортную продукцию вместо аналогичной ей отечественной.

Если предприятие занимается экспортом и импортом одновременно, то для оценки его работы на внешнем рынке за определенный период может быть рассчитан интегральный показатель эффективности внешнеторговой деятельности ($\dot{Y}\dot{Y}_{\check{A}\check{N}}$):

$$\dot{Y}\dot{Y}_{\check{A}\check{N}} = \dot{Y}\dot{Y}_{\check{Y}} + \dot{Y}\dot{Y}_{\check{C}}, \quad (10)$$

где $\mathcal{E}\mathcal{E}_\Sigma$ – суммарный экономический эффект от экспорта, приведенный к промежутку времени, за который определяется эффект, руб. Определяется как сумма эффектов по всем экспортным сделкам,

совершенным за соответствующий период времени, и рассчитывается согласно выражению (3);

$\mathcal{E}\mathcal{E}_{и}$ – суммарный экономический эффект от импорта, приведенный к промежутку времени, за который определяется эффект, руб. Определяется как сумма эффектов по всем импортным сделкам, совершенным за соответствующий период времени, и рассчитывается согласно выражению (8).

Экономический смысл $\mathcal{E}\mathcal{E}_{вт}$ в том, что он показывает прибыль, которую имел участник ВЭД за соответствующий период времени по всей совокупности экспортно-импортных операций.

Вышеприведенные показатели методики анализа эффективности внешнеэкономической деятельности, как уже отмечалось, основаны на сравнительной оценке показателей результативности и затрат, что в значительной степени характеризует исключительно отдельные внешнеэкономические операции, проводимые субъектом хозяйствования либо разово со значительными временными интервалами, либо занимающих незначительную долю в экономической деятельности предприятия.

Для оценки ВЭД предприятий, ориентирующихся на внешнеэкономические операции (имеющих существенную долю внешнеэкономических операций в общем товарообороте), необходима всесторонняя система показателей. Одна из таких систем показателей, характеризующих ВЭД предприятия, представлена в работе Л. П. Бабаха. Данная система включает в себя три блока показателей:

- показатели рентабельности, доходности ВЭД предприятия;
- показатели деловой активности ВЭД предприятия;
- показатели валютной самокупаемости.

Первый блок показателей – доходность экспортных, импортных операций и общие показатели доходности ВЭД – представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели доходности ВЭД предприятия

Наименование показателя	Методика расчета	Условные обозначения	Экономическая интерпретация
1	2	3	4
1 Показатели доходности экспортных операций			
1.1 Показатель экономического эффекта от экспорта продукции	$B_{ЭК} - Z_{ЭК}$	$B_{ЭК}$ – выручка-нетто от реализации продукции на экспорт; $Z_{ЭК}$ – затраты на экспорт	Характеризует сумму превышения валютных поступлений от экспорта над затратами по экспорту

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4
1.2 Рентабельность экспортных продаж	$\frac{\check{D}_{\dot{Y}_E}}{\hat{A}_{\dot{Y}_E}} \times 100 \%$	$\Pi_{\text{ЭК}}$ – прибыль от реализации продукции на экспорт; $B_{\text{ЭК}}$ – выручка-нетто от реализации продукции на экспорт;	Характеризует долю прибыли, полученной предприятием от экспорта продукции в выручке от экспорта
1.3 Коэффициент соотношения внешнеторгового сальдо и выручки от экспорта	$\frac{\text{Э} - \text{И}}{B_{\text{ЭК}}}$	Э – экспорт продукции; И – импорт продукции; $B_{\text{ЭК}}$ – выручка-нетто от реализации продукции на экспорт;	Характеризует сумму превышения (снижения) экспорта над импортом на 1 руб. выручки от экспорта
1.4 Рентабельность затрат по экспорту продукции	$\frac{\check{D}_{\dot{Y}_E}}{\dot{N}_{\dot{Y}_E}} \times 100 \%$	$\Pi_{\text{ЭК}}$ – прибыль от реализации продукции на экспорт; $C_{\text{ЭК}}$ – себестоимость экспортируемой продукции	Характеризует сумму прибыли предприятия, полученную от экспорта продукции на 1 руб. затрат по экспорту
1.5 Уровень прибыли от экспорта в общей прибыли предприятия	$\frac{\check{D}_{\dot{Y}_E}}{\check{D}} \times 100 \%$	$\Pi_{\text{ЭК}}$ – прибыль от реализации продукции на экспорт; Π – общая прибыль предприятия от реализации продукции	Показывает доле-вое участие при-были от экспорта продукции в об-щей сумме полу-ченной предпри-ятием прибыли от реализации про-дукции
2 Показатели доходности импортных операций			
2.1 Рентабельность затрат по импорту	$\frac{\check{D}}{\check{C}} \times 100 \%$	Π – общая при-быль предприятия от реализации продукции; И – импорт про-дукции	Характеризует сумму прибыли от реализации продукции на 1 руб. затрат по импорту

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4
2.2 Коэффициент соотношения импорта и прибыли от реализации	$\frac{И}{П}$	$П$ – общая прибыль предприятия от реализации продукции; $И$ – импорт продукции	Позволяет оценить окупаемость расходов по импорту и характеризует сумму импорта на 1 руб. прибыли от реализации
3 Общие показатели доходности ВЭД предприятия			
3.1 Коэффициент сбалансированности	$\frac{Э - И}{Э + И}$	$(Э - И)$ – внешнеторговое сальдо; $(Э + И)$ – внешнеторговый оборот	Характеризует сумму превышения (снижения) экспорта над импортом на 1 руб. товарооборота
3.2 Коэффициент соотношения внешнеторгового сальдо и выручки предприятия	$\frac{Э - И}{В_{об}}$	$(Э - И)$ – внешнеторговое сальдо; $В_{об}$ – общая выручка	Характеризует сумму превышения экспорта над импортом на 1 руб. общей выручки предприятия
3.3 Внешнеторговое сальдо	$Э - И$	$Э$ – экспорт продукции; $И$ – импорт продукции	Характеризует превышение экспорта над импортом
3.4 Коэффициент соотношения внешнеторгового сальдо и выручки от экспорта	$\frac{Э - И}{В_{эк}}$	$(Э - И)$ – внешнеторговое сальдо; $В_{эк}$ – выручка-нетто от реализации продукции на экспорт;	Характеризует сумму превышения экспорта над импортом на 1 руб. выручки от реализации продукции на экспорт
3.5 Коэффициент соотношения внешнеторгового сальдо и прибыли от реализации продукции	$\frac{Э - И}{П}$	$(Э - И)$ – внешнеторговое сальдо; $П$ – общая прибыль предприятия от реализации продукции	Характеризует сумму превышения экспорта над импортом на 1 руб. прибыли от реализации

Окончание таблицы 2

1	2	3	4
3.6 Коэффициент соотношения внешне-торгового сальдо и импорта	$\frac{\mathcal{E} - \mathcal{I}}{\mathcal{I}}$	($\mathcal{E} - \mathcal{I}$) – внешне-торговое сальдо; \mathcal{I} – импорт продукции	Характеризует сумму превышения экспорта над импортом на 1 руб. поступлений по импорту
3.7 Коэффициент соотношения внешне-торгового сальдо и прибыли от реализации продукции на экспорт	$\frac{\mathcal{E} - \mathcal{I}}{\mathcal{P}_{\text{ЭК}}}$	($\mathcal{E} - \mathcal{I}$) – внешне-торговое сальдо; $\mathcal{P}_{\text{ЭК}}$ – прибыль от реализации продукции на экспорт	Характеризует сумму превышения экспорта над импортом на 1 руб. прибыли от реализации продукции на экспорт

Показатели, характеризующие общую доходность ВЭД предприятия (см. таблицу 2), позволяют комплексно оценить доходность внешнеэкономических операций, учитывая при этом двусторонность внешнеторговых связей.

Второй блок показателей – деловая активность ВЭД предприятия – представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Показатели деловой активности ВЭД предприятия

Наименование показателя	Методика расчета	Условные обозначения	Экономическая интерпретация
1	2	3	4
1 Показатели, отражающие уровень развития ВЭД			
1.1 Уровень экспорта в объеме продаж предприятия	$\frac{\mathcal{Y}}{V_D} \times 100 \%$	\mathcal{E} – экспорт продукции; V_P – объем реализации предприятия	Характеризует долевое участие экспорта в общем объеме продаж предприятия
1.2 Уровень импорта в общем объеме поставок на предприятие	$\frac{\mathcal{C}}{V_D} \times 100 \%$	\mathcal{I} – импорт продукции; V_{Π} – общий объем поставок	Характеризует зависимость предприятия от поставок по импорту
1.3 Коэффициент соотношения себестоимости экспортной продукции и себестоимости продукции, идущей на внутренний рынок	$\frac{\dot{N}_{\mathcal{Y}E}}{\dot{N}_{\mathcal{A}I}}$	$C_{\text{ЭК}}$ – себестоимость экспортной продукции; $C_{\text{ВН}}$ – себестоимость продукции, реализованной на внутреннем рынке	Характеризует соотношение затрат экспортной продукции и затрат на производство и реализацию продукции, идущей на внутренний рынок

Окончание таблицы 3

1	2	3	4
2 Показатели эффективности потребления ресурсов			
2.1 Коэффициент эффективности реализации экспортовых товаров	$\frac{B_{ЭК}}{З_{ЭК}}$	$B_{ЭК}$ – выручка от экспорта продукции; $З_{ЭК}$ – затраты по экспорту	Характеризуют сумму валютной выручки на 1 руб. затрат по экспортной продукции
2.2 Уровень затрат по экспортируемой продукции в общей себестоимости реализованной продукции	$\frac{\dot{N}_{YE}}{\dot{N}} \times 100 \%$	$C_{ЭК}$ – себестоимость экспортной продукции; C – общая себестоимость реализованной продукции	Характеризует долю затрат на производство и реализацию экспортной продукции в общей сумме затрат предприятия
2.3 Коэффициент соотношения себестоимости экспортной продукции, и выручки от экспорта	$\frac{C_{ЭК}}{B_{ЭК}}$	$C_{ЭК}$ – себестоимость экспортной продукции; $B_{ЭК}$ – выручка от экспорта продукции	Характеризует долю затрат экспортной продукции в выручке от экспорта предприятия

Деловая активность предприятия проявляется в динамичности его развития, достижении поставленных целей, что отражают натуральные и стоимостные показатели, в эффективности использования экономического потенциала, расширении рынков сбыта своей продукции.

Оценка деловой активности на качественном уровне может быть получена в результате сравнения ВЭД данного предприятия и других, родственных по сфере приложения капитала. Такими качественными критериями являются: широта рынков сбыта продукции, объемы продукции, поставляемой на экспорт, репутация предприятия, выражающаяся, в частности, в известности клиентов, пользующихся его услугами, и др. Количественная оценка и анализ деловой активности могут быть выполнены по двум направлениям (см. таблицу 2): степень выполнения плана по основным показателям ВЭД, обеспечение заданных темпов их роста; уровень эффективности использования ресурсов предприятия.

Третий блок показателей – показатели валютной самоокупаемости – представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Показатели валютной самокупаемости предприятия

Наименование показателя	Методика расчета	Условные обозначения	Экономическая интерпретация
1	2	3	4
1 Коэффициент валютной самокупаемости	$\frac{\Pi_B}{P_B}$	Π_B – поступление валюты; P_B – расход валюты	Позволяет сопоставить темп роста поступления валюты и ее расхода. Оптимальное значение более 1
2 Коэффициент валютной платежеспособности	$\frac{O_{HB} + \Pi_B}{P_B}$	O_{HB} – остаток валюты на начало периода; Π_B – поступление валюты; P_B – расход валюты	Позволяет оценить готовность предприятия за счет имеющихся валютных средств и валютных поступлений погасить обязательство по импорту
3 Коэффициент соотношения импорта и экспорта	$\frac{P_{II}}{B_{ЭК}}$	P_{II} – расход валюты на импорт продукции; $B_{ЭК}$ – выручка от экспорта продукции	Позволяет сопоставить темп роста расхода валюты на импорт продукции и выручки от экспорта
4 Коэффициент соотношения экспорта и импорта	$\frac{B_{ЭК}}{P_{II}}$	$B_{ЭК}$ – выручка от экспорта продукции; P_{II} – расход валюты на импорт продукции	Позволяет сопоставить темп роста расхода валюты на импорт продукции и выручки от экспорта

Показатели валютной самокупаемости предприятия характеризуют достаточность валютных денежных средств, которая определяется на основе анализа денежных потоков организации: приток денежных средств в валюте от экспортных сделок должен обеспечивать покрытие обязательств организации по импортным сделкам.

В заключение вопроса оценки внешнеэкономической деятельности предприятия отметим, что при оценке эффективности отдельных внешнеэкономических проектов как совместной формы сотрудничества в международной теории и практике используются следующие основные методы:

- расчет коэффициентов рентабельности;
- определение чистой приведенной стоимости;

- расчет внутренней нормы доходности (рентабельности);
- расчет срока окупаемости.

Внешнеэкономический проект будет считаться эффективным, если при анализе по одному из указанных методов будет соблюден критерий эффективности, справедливый для указанного метода.

Таким образом, применение метода оценки эффективности ВЭД предприятия определяется целью данного анализа, при обосновании целесообразности и результативности проводимых внешнеэкономических операций используются показатели эффекта экспорта (импорта), базовые и альтернативные коэффициенты экспорта (импорта). Для масштабной оценки всей ВЭД предприятия, оценки его экспортного потенциала приемлема система показателей, базирующаяся на оценке рентабельности (доходности) внешнеэкономических операций, деловой активности ВЭД и валютной самоокупаемости. Оценка эффективности отдельных внешнеэкономических проектов проводится с применением методов финансового анализа инвестиционных проектов.

1.4 Присоединение Республики Беларусь к ВТО

Всемирная торговая организация представляет собой организационно правовую систему современной международной торговли, распространившуюся на все ее секторы. ВТО – преемница действовавшего с 1947 г. Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), начала свою деятельность с 1 января 1995 г. Учредителями ВТО стали 125 стран-членов ГАТТ. Еще свыше 30 стран имеют статус наблюдателя и ведут интенсивные переговоры о присоединении. Кроме того, статусом наблюдателя пользуются около 30 международных организаций. Секретариат ВТО находится в Швейцарии (г. Женева).

Главная задача функционирования Всемирной торговой организации заключается в либерализации мировой торговли путем последовательного сокращения уровня импортных пошлин и устранения различных нетарифных барьеров. В своей деятельности она исходит из того, что расширение международного обмена позволит наиболее оптимально использовать мировые ресурсы, обеспечит стабильность экономического развития всех стран и сохранение окружающей среды.

ВТО играет важную роль в динамичном развитии интеграционных процессов в мировом сообществе, при этом выполняя такие функции, как:

- контролирует национальную торговую политику стран-членов и выполнение ими требований соглашений, а также использует

предусмотренные меры для обеспечения соблюдения правил регулирования внешней торговли;

- является организатором многосторонних переговоров в целях устранения препятствий для роста международной торговли и ее упорядочения;

- служит общепризнанным международным судом, позволяющим правительствам разрешать споры, связанные с нарушением принципов и правил функционирования на мировом рынке;

- тесно сотрудничает с другими международными экономическими учреждениями (правительственными и неправительственными), участвуя, таким образом, в формировании глобальной экономической политики.

Структура ВТО в значительной степени базируется на структуре органов ГАТТ с некоторыми изменениями и дополнениями, вызванными расширением ее функций и сферы деятельности. Высшим органом ВТО является Конференция министров, объединяющая представителей всех государств-участников. Сессии конференции собираются не реже одного раза в два года для обсуждения и принятия решений по принципиальным вопросам, связанным с соглашениями Уругвайского раунда. Конференция учреждает следующие комитеты: по торговле и развитию; по ограничениям в целях обеспечения равновесия платежного баланса; по бюджету, финансам и администрации; по торговле и окружающей среде. Конференция также назначает Генерального директора ВТО, который в свою очередь назначает сотрудников подразделений Секретариата ВТО, определяет их обязанности и условия службы в соответствии с положениями, принятыми Конференцией министров.

В периоды между конференциями министров ее функции возложены на Генеральный совет ВТО, открытый для участия также представителей всех стран-членов и созываемый по мере необходимости – обычно 8–10 раз в год. Генеральный совет решает текущие и процедурные вопросы, а также курирует деятельность Органа по урегулированию споров и Органа по обзору торговой политики. Под руководством Генсовета работают Совет по торговле товарами, Совет по торговле услугами, Совет по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности и другие органы ВТО. Всего в структуре организации около 20 комитетов, в том числе 4 комитета созданы непосредственно Генеральным советом, 12 комитетов соответственно Советом по торговле товарами и 1 комитет – Советом по торговле услугами.

Бюджет ВТО формируется из ежегодных взносов стран-членов, утверждаемых Генеральным советом. Взносы определяются пропорционально доле страны в мировой торговле.

На 2 марта 2013 г. в ВТО состояло 159 стран, на долю которых в сумме приходилось 97 % мирового торгового оборота. Россия вступила во Всемирную торговую организацию и стала её 156-м членом 22 августа 2012 г. 2 марта 2013 г. Таджикистан стал 159-м членом ВТО. За рамками ВТО остаются пять постсоветских стран: Азербайджан, Беларусь, Казахстан, Туркменистан и Узбекистан. В 2013 г. Туркменистан выступил с инициативой о вступлении в ВТО.

В декабре 1992 г. 49-я сессия договаривающихся сторон ГАТТ приняла решение о предоставлении Республике Беларусь статуса государства-наблюдателя. Республика Беларусь, таким образом, стала первой из стран региона бывшего СССР, получившей такой статус. Спустя девять месяцев в секретариат была направлена нота МИД Республики Беларусь с просьбой о полном присоединении Республики Беларусь к ГАТТ. 26 октября 1993 г. белорусская делегация выступила с докладом на сессии Совета представителей ГАТТ, и последний единогласно принял положительное решение относительно просьбы Республики Беларусь, учредив, как того требует процедура, специальную группу стран-членов ГАТТ по переговорному процессу. В ее предварительный состав вошли страны ЕС, США, Канада, Япония, Австралия, Швейцария, Норвегия, Польша и Турция.

8 декабря 1993 г. была создана Межведомственная комиссия по подготовке вступления Республики Беларусь в ГАТТ. Позже, в связи с трансформацией ГАТТ в ВТО, вышеуказанная комиссия была преобразована в Межведомственную комиссию по вопросам вступления Республики Беларусь во Всемирную торговую организацию. В состав данной комиссии вошли представители от 22 министерств и других центральных органов управления республики.

В январе 1995 г. Беларусь получила статус наблюдателя при генеральном совете и других органах ВТО, а 8 ноября 1995 г. был утвержден Меморандум о торговом режиме Республике Беларусь, который был направлен генеральному директору ВТО. В мае 1996 г. из секретариата был получен сводный вопросник стран – членов ВТО по внешнеторговому режиму Республики Беларусь, который содержал более 200 вопросов. Ответ, подготовленный рядом министерств и ведомств, был передан в секретариат ВТО в декабре 1996 г. Согласно установленной процедуре после рассмотрения в секретариате перечень был передан в рабочую группу, которая провела с официальной делегацией Республики Беларусь уже три раунда переговоров.

Так, 5 июня 1997 г. в Женеве состоялось первое заседание рабочей группы по присоединению Республики Беларусь к ВТО, где рассматривался Меморандум. В ходе второго раунда, который проходил

в апреле 1998 г., обсуждались вопросы, касающиеся внешнеторговой политики в области сельскохозяйственной продукции, санитарных и фитосанитарных мер, применяемых Республикой Беларусь, а также основных направлений государственной поддержки производителей сельскохозяйственной продукции. В течение трех лет вопрос о вступлении Республики Беларусь в ВТО практически не поднимался. С увеличением роли этой организации в мировой торговле и расширением сфер ее деятельности, а также возникновением проблем и противоречий Республики Беларусь с различными странами по поводу внешнеторгового режима, появились сомнения о целесообразности вступления Беларуси в ВТО. Тем не менее третий раунд состоялся 5 марта 2001 г. и стал толчком и благоприятной основой для определения первоочередных целей и направлений, которые касаются вступления Республики Беларусь в ВТО. В ходе переговоров рабочая группа по присоединению отметила положительные тенденции в области внешнеэкономической политики, и во всей экономике в целом в последние годы. Отдельное заседание было посвящено сельскому хозяйству.

После заседания рабочей группы белорусская сторона приняла решение о разработке и начале реализации стратегии вступления в ВТО. В первую очередь необходимо привести законодательство в соответствие с правилами и принципами ВТО в таких сферах, как нетарифное регулирование, ценовая политика, государственная поддержка сельского хозяйства, налогообложения, порядок получения льгот и субсидий, лицензирование, стандартизация и техническое нормирование, таможенное регулирование и т. д. Важным вопросом является выработка долгосрочной тарифной политики страны.

Достаточно трудоемкий организационно-технический процесс вступления государства в ВТО требует четкого осознания преобладания преимуществ над недостатками от участия в данной организации.

Итак, таможенное регулирование является важной сферой обеспечения государством финансовых отношений внешнеэкономических связей. Однако трансмиссия объектов через границы Республики Беларусь не ограничивается исключительно товарами. Движение капиталов играет также важную роль в стабильном функционировании финансов ВЭД государства. Мобильность международного капитала, основанная на принципах кредита, содержит в себе, помимо очевидных положительных моментов, ряд скрытых угроз, которые могут привести к проблемам внешней государственной задолженности. В свою очередь, кризис внешнего государственного долга является одним из ключевых индикаторов состояния финансов внешнеэкономической деятельности государства.

1.5 Государственное регулирование внешнеторговых операций

Экономическая эффективность в наиболее общем виде означает результативность, то есть соотношение между достигнутыми результатами и израсходованными ресурсами. При любых системах людей интересует, ценой каких затрат достигнут результат. Следовательно, уровень экономической эффективности устанавливается путем сопоставления двух величин: полученного экономического результата и израсходованных ресурсов. Сущность проблемы экономической эффективности состоит в увеличении экономических результатов на каждую единицу затрат в процессе использования имеющихся ресурсов. В основе понятия экономической эффективности лежит понятие эффекта. Экономический эффект – это полезный результат экономической деятельности, измеряемый разностью между полученным денежным доходом и денежным расходом на ее осуществление. В условиях рыночной экономики целевая функция предприятия заключается в получении положительного экономического эффекта, выражающегося в прибыли. Прибыль – это абсолютная величина дохода, она не может выступать в качестве определяющего признака оценки эффективности, раскрывающего ее сущность. Смысл критерия эффективности вытекает из необходимости максимизации полученного результата или минимизации затрат на его достижение. Исходя из этого, в качестве количественного критерия эффективности должна выступать норма прибыли – рентабельность.

Следует различать общую и сравнительную эффективность. Общая эффективность исчисляется для оценки затрат и результатов уже реализованных решений. Сравнительная эффективность определяется при выборе одного из вариантов решения, она позволяет выявить экономические преимущества одного варианта по сравнению с другими, определить степень оптимальности выбранного варианта.

Переход к рыночной экономике существенно корректирует теорию и практику оценки экономической эффективности. В условиях рынка повышается ответственность за принимаемые решения по обоснованию экономической эффективности, так как собственник средств несет полную материальную ответственность за обоснованность расчетов и прогнозов. Повышается степень риска в инвестиционной, хозяйственной деятельности, для чего необходимо использование систем страхования, независимой экспертизы, услуг консалтинговых компаний. А это, в свою очередь, требует дополнительных затрат. При определении

эффективности внешнеэкономической деятельности первостепенное значение имеют следующие методологические аспекты:

– необходимость полного и объективного учета как результатов ВЭД, так и затрат на их достижение. Если предприятие специализируется на экспортно-импортных операциях, то оценка эффективности предприятия совпадает с оценкой эффективности ВЭД. В случае если ВЭД предприятия – лишь часть его производственно-хозяйственной деятельности, необходимо выделить в отдельную отчетность как результаты экспортно-импортных операций, так и затраты, связанные с их проведением. При этом под результатами понимается денежная оценка полученной предприятием выгоды от внешнеэкономической сделки, учитываемой в национальной валюте, независимо от валюты платежа. Под затратами понимается денежная оценка всех видов затрат (материальных, трудовых, финансовых), включая обязательства предприятия перед государством в соответствии с действующим законодательством; повышение эффективности достигается как за счет экономии текущих (потребляемых ресурсов), так и путем наиболее выгодного использования действующего капитала и новых капиталовложений (применяемых ресурсов). В первую очередь это относится к использованию производственных мощностей. Так, увеличение продаж сверх объемов, принятых при расчете порога рентабельности, может перекрыть потери, связанные со скидками с цены на значительные оптовые партии товара. Однако это требует дополнительной информации, связанной с выделением в составе затрат переменных и постоянных издержек по ассортименту экспортных товаров, что традиционно сложившимися системами бухгалтерского учета не предусматривается. В условиях рынка каждое предприятие, являясь экономически самостоятельным товаропроизводителем, должно использовать любые оценки эффективности, как классические (эффективность продаж, производства, капитала), так и маржинальную прибыль от внешнеэкономической деятельности в расчете на единицу продукции (рассчитывается как разница между выручкой от экспорта товара и переменными издержками в составе экспортных затрат), и маржинальную рентабельность (отношение маржинальной прибыли к переменным издержкам). Такой подход позволяет располагать более реальной картиной эффективности всего ассортимента экспортной продукции:

– должно обеспечиваться соблюдение принципа сравнимости с базовым вариантом. В качестве базы могут быть выбраны различные ситуации (вариант, учитывающий ситуацию у внешних конкурентов, состояние дел на внутреннем рынке и т. д.);

- сопоставимость затрат и результатов по разным параметрам (ценовая сопоставимость, качество, учет временного блага);
- необходимость учитывать особенности характера внешне-торговых сделок (экспортные, импортные, товарообменные, толлинговые и т. п.).

Эффективность внешнеэкономической деятельности в значительной степени зависит от уровня и качества работы государственных структур. В Республике Беларусь сложилась система государственных органов, возглавляемая Президентом Республики Беларусь.

Президент Республики Беларусь обеспечивает согласованное функционирование и взаимодействие органов государственной власти. Он определяет основные направления внутренней и внешней политики страны.

При организации внешнеэкономической деятельности предприятие может преследовать одну или несколько из следующих целей:

- рост эффективности производства, вызванный различиями в издержках производства в разных странах;
- освоение новых рынков сбыта продукции, особенно для товаров, находящихся на последних стадиях жизненного цикла, но являющихся конкурентоспособными за пределами страны-производителя;
- обеспечение оптимальных объемов производства в случае, если рамки национального рынка оказываются узкими;
- получение валютной выручки, необходимой для импорта новой технологии, ноу-хау, дефицитных сырья и материалов;
- улучшение финансового положения предпринимателя за счет закупки более дешевых товаров в странах, где для их производства существуют лучшие условия;
- реализацию ненужного оборудования, излишних сырья и материалов при изменении профиля предприятия;
- повышение технического уровня производства, рост производительности труда и качества продукции;
- использование передового зарубежного технического опыта;
- рост занятости и повышение квалификации работников.

Внешеэкономическая деятельность приносит ожидаемые результаты при наличии определенного комплекса внутренних и внешних предпосылок. Эти предпосылки представляют собой исходный материал для технико-экономического обоснования и бизнес-планирования.

Внутренние предпосылки характеризуют непосредственно деятельность предприятия и включают технологические, производственные, финансовые, организационные, управленческие предпосылки,

необходимые для участия в международном бизнесе. Они проявляются через наличие конкурентоспособной продукции, высококвалифицированных специалистов, достаточных финансовых, в том числе валютных ресурсов и т. д. Основным принципом внешнеэкономической деятельности – достижение валютной самоокупаемости, предполагающей возмещение валютных расходов предприятий за счет их валютных доходов.

Внешние предпосылки позволяют оценить экономические, политические, географические, социальные характеристики предпринимательской среды, сопровождающей выход фирмы на внешний рынок. К таким предпосылкам относятся степень «открытости» хозяйственной системы страны в целом, государственная политика в области регулирования внешнеэкономической деятельности, конвертируемость национальной валюты, типы таможенных систем зарубежных стран, уровень и характер конкуренции на внешних рынках, разнообразные естественно-географические условия, влияющие на эффективность экспортно-импортных операций.

Правовая база внешнеэкономической деятельности хозяйствующих субъектов в Республике Беларусь включает: «Таможенный кодекс таможенного союза»; «О таможенном регулировании в Республике Беларусь» от 10.01.14 г., № 129-З; «О таможенных сборах», от 13.07.2006 г., № 443; «О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций», от 27.03.2008 г., № 178; «О некоторых вопросах таможенного регулирования», от 18.07.2011 г., № 319; «Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть)» 29.12.2009 г., № 71-З.

Принципы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности определены законом «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», который определяет основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, права и обязанности государственных органов Республики Беларусь в области внешнеторговой деятельности с целью обеспечения экономической безопасности Республики Беларусь, стимулирования национальной экономики при осуществлении внешнеторговой деятельности и обеспечения условий эффективной интеграции экономики Республики Беларусь в мировую экономику.

Правительство Республики Беларусь осуществляет мероприятия, содействующие развитию внешнеторговой деятельности, в том числе: разработку программ развития внешнеторговой деятельности; принятие мер по обеспечению кредитования участников внешнеторговой деятельности; обеспечение функционирования систем гарантий и страхования внешнеторговых сделок; создание и обеспечение

развития системы внешнеторговой информации и информационно-консультационных служб; реализацию различных форм стимулирования и поощрения внешнеторговой деятельности.

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности включает тарифное регулирование, нетарифное регулирование или количественное ограничение экспорта и импорта; валютное регулирование; экспортный контроль.

Система экспортного контроля действует в целях обеспечения национальной безопасности и защиты экономических интересов Республики Беларусь, выполнения обязательств Республики Беларусь по международным договорам и поддержания международных усилий оружия массового поражения и обычных средств вооружений. Объектами экспортного контроля являются товары, технологии и услуги, предусмотренные международными договорами и обязательствами Республики Беларусь, касающиеся международной и национальной безопасности; химические субстанции (токсины), микроорганизмы (вирусы, бактерии), устройства, технологии и услуги, которые могут быть использованы для создания ядерного оружия и ядерных взрывчатых устройств; товары, технологии и услуги военного назначения, результаты научно-технической деятельности.

Законы определяют перечни отдельных видов товаров на экспорт и (или) импорт которых устанавливается государственная монополия. Государственная монополия на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров осуществляется на основе лицензирования деятельности по экспорту и (или) импорту товаров. Лицензии на осуществление этой деятельности выдаются республиканским органом государственного управления.

Правительство Республики Беларусь проводит защитные меры в отношении импорта товаров, необходимых для устранения ущерба или предотвращения его наступления, в форме количественных ограничений или введения особых видов таможенных пошлин.

Могут устанавливаться запрет и ограничения экспорта и (или) импорта товаров исходя из национальных интересов, включающих соблюдение общественной морали и правопорядка; охрану жизни и здоровья людей, животного и растительного мира; необходимость предотвращения иррационального использования невозполнимых природных ресурсов; обеспечение экономической безопасности Республики Беларусь и др.

Ввозимые на территорию Республики Беларусь товары должны соответствовать техническим, фармакологическим, санитарным, ветеринарным и экологическим стандартам и требованиям, установленным

в РБ. Подтверждение соответствия ввозимых товаров указанным требованиям осуществляется в порядке, установленном законодательством Республики Беларусь.

Для осуществления отдельных видов внешнеторговой деятельности устанавливаются таможенные процедуры и таможенные операции. Порядок осуществления приграничной торговли определяется правительством Республики Беларусь в соответствии с законодательством и международными договорами.

Таможенное тарифное регулирование осуществляется посредством применения импортного и экспортного таможенных тарифов. Таможенный тариф представляет собой свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу.

Механизм определения таможенной стоимости товара закреплён Законом Республики Беларусь «О таможенном тарифе».

Перемещение товаров и транспортных средств через таможенную границу Республики Беларусь производится в соответствии с их таможенными режимами.

Таможенное оформление товаров осуществляется по месту нахождения отправителя или получателя товара при условии уведомления таможи о доставке товара в отведенное для него место и предоставлении следующих документов: грузовой таможенной декларации, лицензии для лицензируемых товаров; платежных документов.

Декларирование товаров производится путем представления органам государственного таможенного комитета (ГТК) грузовой таможенной декларации стандартного типа или товаросопровождающих документов.

Грузовая таможенная декларация содержит информацию об отправителе и получателе товара, о стране, в которой зарегистрирована фирма-партнер, о стране назначения, об условиях поставки, о валюте контракта, о квоте, о таможенной стоимости контракта, о таможенных пошлинах и сборах, подлежащих взысканию, и др.

За совершение нарушений таможенных правил могут быть наложены следующие виды взысканий: предупреждение, штраф, отзыв лицензии, конфискация товаров и транспортных средств. Наряду с административными правонарушениями определяют виды преступлений, которые приводят к уголовной ответственности. К ним относятся: контрабанда, умышленное уклонение от уплаты таможенных платежей в крупных размерах, незаконные валютные операции.

Нетарифное регулирование ВЭД осуществляется путем квотирования и лицензирования внешнеторговой деятельности.

Под внешнеторговой квотой понимается количественное ограничение объема продукции определенного вида, которая может быть ввезена в страну или вывезена из нее.

Лицензирование ВЭД осуществляется посредством получения разрешений на проведение экспортно-импортных операций.

Валютное регулирование ВЭД в Республике Беларусь осуществляется на основании Закона Республики Беларусь «О валютном регулировании и контроле», от 28.07.2003 г., № 226-З.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Дайте определение внешнеэкономической деятельности.
2. Что определяет характер внешнеэкономической политики государства?
3. Дайте определение внешней торговли как основного направления ВЭД.
4. Что такое оборот внешней торговли?
5. Какова структура и география внешней торговли?
6. Дайте характеристику прямым и косвенным сделкам во внешнеэкономической деятельности.
7. Раскройте понятие международной коммерческой деятельности.

Семинарское занятие 1

1. Определение и основные понятия внешнеэкономической деятельности.
2. Структура и функции органов государственного регулирования ВЭД в Республике Беларусь.
3. Управление внешнеэкономической деятельностью на предприятии.
4. Внешнеэкономические связи Республики Беларусь с ВТО.
5. Эффективность внешнеэкономической деятельности.

Литература к семинарскому занятию

1. Алексеев, И. Внешнеэкономическая деятельность / И. Алексеев. – М.: Дашков и К, 2011. – 304 с.
2. Алехнович, А. Внешнеэкономическая предпринимательская деятельность / А. Алехнович. – Мн.: Дикта, 2009. – 128 с.

3. Баринов, Э. А. Рынки: валютные и ценных бумаг / Э. А. Баринов, О. В. Хмыз. – М.: Экзамен, 2001. – 168 с.
4. Верба, Е. В. Финансы внешнеэкономической деятельности: учебное пособие / Е. В. Верба, Н. Е. Заяц, К. В. Рудый. – Минск: БГЭУ, 2003. – 458 с.
5. Ковшар, Е. А. Основы внешнеэкономической деятельности: учебник / Е. А. Ковшар. – Минск : БГУ, 2013. – 447 с.
6. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: закон Республики Беларусь от 25 ноября 2004 г., № 347-З. – Минск: Дикта, 2005. – 87 с.
7. О мерах по защите экономических интересов Республики Беларусь при осуществлении внешней торговли товарами: закон Республики Беларусь от 25 ноября 2004 г., № 346-З: текст приведен по состоянию на 25 мая 2005 г. – Минск: Дикта, 2005. – 87 с.
8. Покровская, В. В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: учебник для студентов вузов / В. В. Покровская. – М.: Юристъ, 2002. – 456 с.
9. Рудый, К. В. Финансы внешнеэкономической деятельности: учебное пособие для вузов / К. В. Рудый. – Минск: Вышэйшая школа, 2004. – 348 с.
10. Соркин, С. Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление: учебное пособие / С. Л. Соркин. – Минск, 2006. – 283 с.
11. Турбан, Г. В. Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие для вузов / Г. В. Турбан. – Мн.: БГЭУ, 2007. – 319 с.
12. Официальный сайт Министерства иностранных дел – Режим доступа: <http://mfa.gov.by/export/> – Дата доступа: 02.04.2014.

Практические задания для самостоятельной работы

Задание 1. Необходимо раскрыть сущность, структуру внешнеэкономической деятельности государства. Особенности организации и управления внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования. Приведите примеры.

Задание 2. Рассмотреть государственное регулирование внешнеторговой деятельности; объем и структуру внешнеторгового оборота Республики Беларусь. Экспорт как приоритет развития национальной экономики Республики Беларусь. Приведите статистические данные.

Тема 2. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности

Лекция 2

2.1 Сущность и виды международной торговой политики.

2.2 Формы реализации внешнеэкономической деятельности.

2.3 Общая направленность международной торговой политики.

Формы интеграции государств.

Цель лекции: раскрыть сущность, формы и виды внешнеторговой политики; рассмотреть основные формы экономической интеграции государств.

2.1 Сущность и виды международной торговой политики

Внешнеторговая политика представляет собой относительно самостоятельное направление внешнеэкономической политики, связанное с государственным регулированием внешней торговли через налоги и прямые ограничения на импорт и экспорт. На формирование внешнеторговой политики государства оказывают влияние объективные процессы, происходящие в мировой экономике. Это, с одной стороны, растущая интернационализация производства и капитала, что усиливает экономическую взаимозависимость государств, а с другой – обострение конкурентной борьбы на мировом рынке. Несмотря на то, что развитие внешней торговли в целом благоприятно воздействует на развитие национальной экономики, зависимость от мирового рынка может вызвать серьезные социально-экономические проблемы внутри страны. Эти проблемы связаны с увеличением риска экономических потерь от колебаний валютных курсов и мировых цен, с возможным ухудшением экономического положения ряда отраслей, не способных выдержать давления конкуренции иностранных товаров. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности представляет собой систему типовых мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями в целях поддержания внешнеторгового равновесия, стимулирования прогрессивных сдвигов в структуре экспорта и импорта, поощрения притока иностранного капитала.

Инструменты, используемые государством для проведения внешнеторговой политики, можно разделить на тарифные и нетарифные.

Поскольку экономика любой страны в той или иной мере зависит от экспорта и импорта, государство в законодательном порядке устанавливает определенные правила внешней торговли. Исторически сложились два противоположных вида внешнеторговой политики: протекционизм и свободная торговля.

Свободная торговля (либерализация) – это внешнеторговая политика, при которой таможенные органы только регистрируют ввоз или вывоз товаров. Они не взимают импортные и экспортные пошлины, не устанавливают какие-либо количественные или иные ограничения на внешнеторговый оборот. Такую политику проводят страны с высокой эффективностью национального хозяйства. В этом случае местные предприниматели не только выдерживают иностранную конкуренцию, но и прорывают протекционистские таможенные барьеры, расширяя доступ своих товаров на мировой рынок.

Как правило, правительства проводят гибкую внешнеторговую политику. Они избирательно используют методы протекционизма и вводят элементы свободной торговли. При этом обеспечиваются благоприятные условия в экономических связях с другими странами: с ними заключаются торговые сделки, содержащие пункты о взаимных обязательствах в области внешнеторговой политики.

Сторонники этой политики утверждают, что сравнительная эффективность дает больше выгод от свободы торговли, чем от её ограничения. Либерализация способствует международной специализации страны, облегчает развитие конкуренции и удешевляет товары для потребителей.

Протекционизм – система ограничений импорта, когда вводятся высокие таможенные пошлины, запрещается ввоз определенных продуктов, используются другие меры, препятствующие конкуренции иностранных изделий с местными. Протекционизм представляет собой политику государства, направленную на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции, а зачастую и на захват внешних рынков. Политика протекционизма поощряет развитие отечественного производства, способного заменить импортные товары.

Однако протекционизм имеет оборотную сторону. Благодаря ему поддерживается завышенный уровень цен на продукты, защищенные высокими пошлинами. Ослабляются побудительные стимулы к техническому прогрессу в отраслях, огражденных от иностранной конкуренции. Усиливается нелегальный ввоз товаров без таможенного контроля. К тому же ответные меры стран – торговых партнеров

могут нанести национальному хозяйству ущерб, превышающий его выигрыш от мер таможенной защиты.

Протекционизм (франц. protectionnisme, от лат. protectio – защита, покровительство), экономическая политика государства, направленная на поддержку национальной экономики. Осуществляется с помощью торгово-политических барьеров, которые ограждают внутренний рынок от ввоза иностранных товаров, снижают их конкурентоспособность по сравнению с товарами национального производства. Для протекционизма характерно финансовое поощрение национальной экономики, стимулирование экспорта товаров. Протекционизм содействует достижению экономической независимости молодых суверенных государств.

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности – это система хозяйственно-политических мер, осуществляемых государственными органами по углублению и расширению участия страны в международном разделении труда с целью повышения эффективности общественного производства.

В зависимости от способа государственного воздействия на внешнеэкономические отношения можно выделить административные и экономические формы регулирования.

К первым относятся методы непосредственного, прямого воздействия, имеющие в основном ограничительный характер. Например, установление квот, использование лицензий, применение различных оговорок и ограничений и т. д.

Экономическое регулирование связано с воздействием на экономические интересы участников внешнеэкономической деятельности посредством использования экономических мер – налогов, таможенных пошлин и сборов, ставки банковского процента, валютного курса и т. д.

Соотношение экономических и административных форм воздействия определяет характер внешнеэкономической политики государства.

Выделяют протекционистскую, умеренную и политику открытой экономики, называемую иногда политикой свободной торговли или фритредерства, (что, на наш взгляд, не совсем точно, так как помимо торговли важна и система взаимоотношений с мировым хозяйством в инвестиционной и валютно-финансовой сферах). Каждое из этих понятий в современных условиях весьма относительно.

Следует заметить, что в чистом виде экстремальных случаев (протекционизм или открытая экономика) не встречается. Хотя в разные периоды развития отдельные государства подходили очень близко либо к полному прекращению внешнеэкономических связей (Северная Корея, Албания), либо к полной либерализации (Исландия, Гонконг).

Наличие административных форм воздействия на участников внешнеэкономических отношений, как правило, связывают с проведением протекционистской или умеренной внешнеэкономической политики, что характерно для многих развивающихся и стран с переходной экономикой, вынужденных защищать собственную национальную промышленность.

Вместе с тем отдельные элементы протекционизма (базирующиеся, прежде всего на экономических формах воздействия) характерны и для промышленно развитых стран, особенно в области защиты сельского хозяйства.

Внешнеэкономическая политика, носящая умеренный характер, предполагает сочетание в каких-то пропорциях элементов открытой экономики и протекционизма.

Конкретные методы и инструменты государственного регулирования связаны с реализацией отдельных направлений внешнеэкономической деятельности.

К инструментам прямого действия относятся: целевые государственные затраты (например, на создание инфраструктуры в свободной экономической зоне); непосредственный контроль государства за внешнеэкономическими процессами (регулирование количественных объемов экспорта-импорта, установление валютных курсов, регулирование цен на экспорт-импорт), законодательное регулирование. Инструменты непрямого действия влияют на стоимостные пропорции национальной экономики. Например, девальвация национальной валюты создает интерес в экспорте товаров. В качестве инструментов регулирования государство обычно использует следующие экономические категории:

- *экспортная лицензия* – документ, контролирующий вывоз из страны товаров, услуг и объектов, представляющих стратегическую, историческую или культурную ценность;
- *экспортная субсидия* – дотация производителю или продавцу экспортного товара, возмещающая часть его издержек производства;
- *экспортные премии* – экономические рычаги финансового и ценового характера, используемые государством для поощрения вывоза определенных видов продукции;
- *импортная квота* – это нетарифные количественные (стоимостный или натуральный) способы ограничения ввоза определенных товаров;
- *добровольное ограничение экспорта* – своеобразный аналог импортных квот;
- *антидемпинговая пошлина* – валютный демпинг-экспорт товаров по ценам ниже мировых, что становится возможным вследствие

падения курса национальной валюты в большей степени, чем уменьшается ее покупательная способность.

Большое внимание управлению и регулированию внешнеэкономических связей уделяют: правительственные органы, государственный аппарат, негосударственные отечественные и международные организации. Энергичному и быстрому воздействию на регулирование различных форм ВЭД способствуют указы Президента. Высшим органом, осуществляющим государственное регулирование ВЭД, является парламент, который вправе принимать, изменять, отменять законы, регулирующие внешнюю торговлю, совместное предпринимательство и другие формы внешнеэкономического сотрудничества и взаимодействия.

Общее руководство внешнеэкономической деятельностью осуществляет Правительство на основе принятия нормативных актов управления по вопросам ВЭД, координации деятельности министерств и ведомств в сфере ВЭД, проведения переговоров и заключения межправительственных договоров.

Активное воздействие на регулирование ВЭД оказывают созданные при ТПП Международный коммерческий арбитражный суд (МАКС), Третейский суд, Морская арбитражная комиссия, Ассоциация диспашеров. Международный коммерческий арбитражный суд рассматривает и выносит решения по спорам, возникающим при осуществлении внешней торговли, а также экономических, научных, технических отношений между фирмами, организациями разных стран. Морская арбитражная комиссия занята регулированием конфликтов, возникающих из отношений по фрахтованию судов, морскому страхованию, спасению получивших повреждение судов. Ассоциация диспашеров определяет размеры общей аварии при кораблекрушениях или происшествиях на море.

За рубежом также производится регулирование ВЭД на государственном уровне, на уровне предприятий и, что особенно важно, большие успехи достигнуты и на межгосударственном уровне, в странах Европейского союза. Прежде всего, это относится к инвестиционной политике и таможенному регулированию деятельности. В этих странах выработан довольно жесткий подход к поставкам сырья и, наоборот, либеральный, стимулирующий подход к готовой продукции.

При осуществлении ВЭД необходимо учитывать внешнеэкономическую политику различных государств, под влиянием которой формируются основные направления, регулирующие отношения с другими странами. В странах с развитой рыночной экономикой отсутствует государственная монополия на внешнюю торговлю, тем не менее высшие государственные законодательные органы (парламенты,

национальные собрания, конгрессы) определяют внешнеэкономическую политику стран, издают законы по регулированию торговли, ратифицируют государственные договоры. Правительственные органы занимаются регулированием и реализацией ВЭД. В настоящее время в мире создано большое число международных организаций, осуществляющих регулирование разнообразных аспектов взаимодействия участников ВЭД из разных стран. При этом важно учесть, что большинство стран мира используют в своей практике основные правила, положения, различные нормативы и регламенты, выработанные этими международными организациями с целью развития международного экономического сотрудничества.

2.2 Формы реализации внешнеэкономической деятельности

Внешнеторговый потенциал страны во многом определяет ее место в международном разделении труда, международной специализации и кооперации, обуславливает перспективы присоединения к интеграционным объединениям, возможности участия в формировании объема и структуры международного торгового обмена. В основе наращивания внешнеторгового потенциала страны лежит эффективное осуществление внешнеэкономических операций.

Внеэкономические операции складываются из совокупности экономических, валютно-финансовых, организационно-правовых, технических действий по осуществлению международной коммерческой деятельности.

Международная коммерческая деятельность включает в себя определенную последовательность операций по осуществлению международного обмена товарами и услугами. Для осуществления международного обмена товарами и услугами необходимо подобрать из числа потенциальных покупателей наиболее предпочтительного контрагента, провести с ним переговоры, по результатам которых станет возможным заключение соглашения о купле-продаже на оговоренных условиях, а затем выполнить все обязательства по данному соглашению. Все вышеперечисленные действия контрагентов носят коммерческий характер и при осуществлении сделки с иностранными контрагентами рассматриваются как внешнеэкономическая деятельность фирмы.

Внеэкономический комплекс любой страны включает в себя совокупность субъектов хозяйствования, осуществляющих внешнеэкономические операции, совокупность государственных органов

власти и управления, а также общественных организаций и объединений, содействующих развитию внешнеэкономической деятельности. Все они в той или иной степени являются субъектами, принимающими участие во внешнеэкономической деятельности, или субъектами внешнеэкономической деятельности.

В процесс осуществления внешнеэкономической деятельности вовлечены не только субъекты хозяйствования, но и многие государственные органы власти и управления. В связи с этим выделяют два уровня осуществления внешнеэкономической деятельности: на уровне государственных органов власти и управления и на уровне субъектов хозяйствования. На уровне государственных органов власти и управления осуществление внешнеэкономической деятельности направлено на установление межгосударственных основ сотрудничества, создание правовых и торгово-политических механизмов, стимулирующих развитие и повышение эффективности экономических связей страны в целом. Осуществление внешнеэкономической деятельности на уровне субъектов хозяйствования направлено на взаимовыгодное заключение и своевременное исполнение полного объема взятых на себя обязательств каждым из контрагентов в соответствии с нормами гражданского права.

Внешнеторговая деятельность состоит из операций по обмену товарами и услугами между контрагентами разной государственной принадлежности.

Международное технико-экономическое сотрудничество складывается из операций по совместному осуществлению иностранными контрагентами международных проектов в области промышленного и гражданского строительства на основе разделения производственных программ, а также из операций по предоставлению услуг инженерно-технического характера зарубежным контрагентам.

Международное научно-техническое сотрудничество представляет собой совокупность операций по обмену достижениями науки и техники, а также по совместному осуществлению научно-технических работ контрагентами разной государственной принадлежности.

Международное инвестиционное сотрудничество заключается в осуществлении операций по размещению денежных средств компаний в зарубежные финансовые активы в виде ценных бумаг, а также операций по размещению за рубежом денежных средств в материальные и нематериальные активы для получения предпринимательской прибыли.

Международное сотрудничество в сфере валютно-финансовых и кредитных операций состоит из операций, которые обеспечивают контрагентам из разных стран своевременное осуществление международных расчетов, куплю-продажу валюты, кредитование по внешнеторговым

сделкам, проведение валютных операций с целью страхования валютных рисков (хеджирование), а также самостоятельные операции на мировых финансовых и валютных рынках с целью извлечения предпринимательской прибыли на курсовой разнице и разнице ставок по ценным бумагам и кредитам.

Экономические связи с зарубежными фирмами реализуются путем проведения коммерческих операций по какому-либо из направлений внешнеэкономической деятельности. Каждое из направлений внешнеэкономической деятельности осуществляется в характерных для него формах.

Для внешнеторговой деятельности характерны следующие формы:

- экспортные операции;
- импортные операции;
- реэкспортные операции;
- реимпортные операции.

Международное технико-экономическое сотрудничество включает такие формы внешнеэкономической деятельности:

- международная производственная кооперация;
- совместное сооружение промышленных объектов;
- совместное осуществление производственных программ;
- сотрудничество в области совместного осуществления подрядных работ.

Международное научно-техническое сотрудничество осуществляется в следующих формах:

- купля-продажа патентов и лицензий;
- совместные научные исследования;
- оказание технической помощи;
- обучение персонала;
- франчайзинг;
- предоставление услуг инженерно-технического характера.

Международное инвестиционное сотрудничество включает следующие формы внешнеэкономической деятельности:

- прямые зарубежные инвестиции;
- портфельные инвестиции;
- кредитные соглашения;
- международный финансовый лизинг;
- совместное производство в рамках совместного предприятия.

Международное сотрудничество в сфере валютно-финансовых и кредитных операций осуществляется в следующих формах:

- предоставление кредитов и займов;

- проведение операций по международным расчетам;
- купля-продажа валюты;
- проведение валютных операций с целью страхования (хеджирования) валютных рисков;
- операции с ценными бумагами.

В какой бы форме ни осуществлялась внешнеэкономическая деятельность, в ее основе лежит внешнеэкономическая сделка между иностранными контрагентами, условия которой четко зафиксированы в договоре. Внешнеэкономические сделки фирмы в совокупности составляют внешнеэкономическую деятельность данной фирмы за определенный период.

В рамках торговой политики тесно переплетаются экономические, политические, административные, организационные, правовые и иные вопросы.

Наиболее распространенными инструментами государственного регулирования международной торговли являются тарифные (основанные на использовании таможенного тарифа) и нетарифные (все прочие методы).

2.3 Общая направленность международной торговой политики. Формы интеграции государств

Среди тенденций развития международной торговли на современном этапе отмечаются: ускоренный рост международной торговли после второй мировой войны; решающее значение в развитии международной торговли факторов производства; преимущественный рост внешнеторговой сферы по сравнению с общими темпами экономического роста; преобладание развитых стран с рыночной экономикой в экспорте и импорте товаров и услуг; активное расширение международной торговли государств, входящих в интеграционные группировки; неравномерность развития международной торговли в разрезе стран; увеличение удельного веса развивающихся стран в международной торговле; значительное расширение номенклатуры товаров, поступающих на мировой рынок; рост удельного веса продукции обрабатывающей промышленности и сокращение доли сырьевых товаров; преобладание развитых стран с рыночной экономикой в экспорте промышленных товаров; сокращение удельного веса сырья и минерального топлива в совокупной стоимости мирового экспорта, в основном за счет доли сырья; снижение удельного веса продовольствия; неравномерное развитие международной торговли текстилем и одеждой;

разнонаправленная динамика цен на товары обрабатывающей промышленности, с одной стороны, и на сырье, топливо и продовольственные товары – с другой; захват со стороны транснациональных корпораций роли главного субъекта международной торговли; противоборство принципов либерализации и протекционизма в международной торговле; развитие встречной торговли в условиях неконвертируемости валют развивающихся стран и роста их внешней задолженности.

На фоне этих тенденций все большее значение приобретает межгосударственная экономическая интеграция – объединение стран по географическому принципу, связанное с обострением конкуренции на мировых рынках и использованием эффекта масштаба.

Формы интеграции включают (перечисляются по восхождению от более простых к более сложным): зону свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз и валютный союз.

Одним из преимуществ мероприятий, связанных с развитием зоны свободной торговли и таможенного союза, является рост взаимной торговли стран-участников, в том числе на базе углубления специализации и увеличения сбыта продукции национального производства (предполагаемый эффект для стран – членов Таможенного союза и ЕврАзЭС).

К преимуществам интеграции также следует отнести: увеличение размеров рынка – эффект от масштабов производства (особенно для стран с малой емкостью национального рынка); обеспечение лучших условий торговли и снижение потребительских цен за счет развития конкуренции, уменьшение транспортных, производственных, таможенных и других издержек.

Вместе с тем в ходе развития экономической интеграции между странами с разным уровнем экономического развития может возникнуть так называемый эффект «обратной волны», когда экономический рост одной страны оказывает неблагоприятное воздействие на развитие других стран. Данный эффект включает в себя, как правило, перелив факторов производства (особенно рабочей силы и капитала) из регионов с медленным ростом в регионы с быстрым темпом экономического роста. Считается, что эффект обратной волны вызывается возрастающей эффективностью производства, которая, в свою очередь, является результатом географической концентрации экономической деятельности.

Наиболее известными в мире реально функционирующими интеграционными формированиями являются: Европейский Союз (ЕС), Соглашение о создании Северо-Американской зоны свободной торговли (НАФТА), Ассоциация государств Юго-Восточной Азии, Южно-Американский общий рынок (Меркосур).

В настоящее время определенное значение в мировой экономике приобретают процессы, происходящие в рамках Таможенного союза (Беларусь, Россия, Казахстан) и Евро-азиатского экономического союза.

В целях ускорения процессов интеграции и преодоления основных проблем функционирования СНГ было решено создать интеграционные объединения внутри Содружества для перехода на более совершенные торговые отношения, обеспечивающие укрепление внешне-экономических связей. 6 января 1995 г. было подписано Соглашение о таможенном союзе между Республикой Беларусь и Российской Федерацией. Как указано в Соглашении, стороны, подписывая данный документ, выражали «намерения продолжать реализацию положений Договора о создании экономического союза путем перехода к поэтапному формированию Таможенного союза». Договаривающиеся стороны определили Таможенный союз как экономическое объединение государств, основывающееся на следующих принципах:

1. Наличие единой таможенной территории государств-участников Таможенного союза. Формирование единой таможенной территории осуществляется путем:

- отмены в торговле между государствами договаривающихся сторон товарами, происходящими с их территории, таможенных пошлин, налогов и сборов, имеющих эквивалентное действие, а также количественных ограничений;

- установления и применения в отношениях с третьими странами одинакового торгового режима, общих таможенных тарифов и мер нетарифного регулирования внешней торговли;

- формирования механизма взаимоотношений Таможенного союза с третьими государствами и международными организациями на основе положений Соглашения между Правительством Республики Беларусь и Правительством Российской Федерации о едином порядке регулирования внешнеэкономической деятельности от 12 апреля 1994 г.

2. Наличие однотипного механизма регулирования экономики, базирующегося на рыночных принципах хозяйствования и унифицированном законодательстве.

Аналогичные документы были подписаны с Казахстаном в том же году, позднее, в марте 1996 г., в союз вступил Кыргызстан, и лишь в 1999 г. равноправным членом данного союза стал Таджикистан. В 2000 г. Таможенный союз был переименован в Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС). В соответствии с принятыми решениями формирование Таможенного союза, а затем и ЕврАзЭС, проводится в два этапа.

Важным финансовым аспектом функционирования ЕврАзЭС стало создание в 2001 г. бюджета данного объединения. На современном этапе бюджет формируется в следующих долях (Россия – 40 %, Беларусь, Казахстан по 20 %, Таджикистан, Кыргызстан – по 10 %) отчислениями из государственных бюджетов всех пяти стран-участниц. В перспективе планируются преобразования и создание концептуальной основы формирования и распределения бюджетных средств ЕврАзЭС по аналогии с союзным бюджетом России и Беларуси.

На заседании межгосударственного совета Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) и *Таможенного союза* от 20.10.2011 г. было принято решение о присоединении Кыргызстана к *Таможенному союзу* (предполагается вступление Армении, Молдовы и Украины в обозримом будущем).

В задачи ЕврАзЭС входит:

- завершение оформления в полном объеме режима свободной торговли, формирование общего таможенного тарифа и единой системы мер нетарифного регулирования;
- обеспечение свободы движения капитала;
- формирование общего финансового рынка;
- согласование принципов и условий перехода на единую валюту в рамках ЕврАзЭС;
- установление общих правил торговли товарами и услугами и их доступа на внутренние рынки;
- создание общей унифицированной системы таможенного регулирования;
- разработка и реализация межгосударственных целевых программ;
- создание равных условий для производственной и предпринимательской деятельности;
- формирование общего рынка транспортных услуг и единой транспортной системы;
- формирование общего энергетического рынка;
- создание равных условий для доступа иностранных инвестиций на рынки сторон;
- предоставление гражданам государств Сообщества равных прав в получении образования и медицинской помощи на всей его территории;
- сближение и гармонизация национальных законодательств;
- обеспечение взаимодействия правовых систем государств ЕврАзЭС с целью создания общего правового пространства в рамках Сообщества;

Межгосударственный совет – высший орган Евразийского экономического сообщества. В его состав входят главы государств и правительств сообщества.

Межгосударственный совет рассматривает принципиальные вопросы Сообщества, связанные с общими интересами государств-участников, определяет стратегию, направления и перспективы развития интеграции и принимает решения, направленные на реализацию целей и задач ЕврАзЭС.

Таможенный союз Республики Беларусь, Республики Казахстан, Республики Кыргызстан и Российской Федерации – межгосударственный договор о создании единого таможенного пространства, подписанный Россией, Беларусью, Кыргызстаном и Казахстаном. Россия от создания Таможенного союза может получить прибыль в размере около \$ 400 млрд, а Беларусь и Казахстан – по \$ 16 млрд к 2015 г. Полное использование потенциала Таможенного союза может привести к сокращению сроков перевозки грузов из Китая в Европу примерно в 4 раза.

26 июля 2010 г. президент Сирии выразил интерес Сирии о вступлении Сирии в Таможенный союз России, Казахстана, Кыргызстана и Беларуси. В октябре 2011 г. ранее начатые переговоры о присоединении Сирии к Таможенному союзу были продолжены, был разработан проект договора о создании зоны свободной торговли.

8 августа 2011 г. глава Кыргызстана заявила о вступлении в Таможенный союз.

Новая Зеландия и Вьетнам планируют заключить соглашение о свободной торговле с Таможенным союзом.

1 января 2012 г. стартовал важнейший интеграционный проект – Единое экономическое пространство России, Беларуси и Казахстана. И предполагалось, что в полной мере начнут работать интеграционные соглашения ЕЭП с июля 2012 г. Принципиально важно, что ЕЭП будет базироваться на согласованных действиях в ключевых институциональных областях – в макроэкономике, в обеспечении правил конкуренции, в сфере техрегламентов и сельскохозяйственных субсидий, транспорта, тарифов естественных монополий. А затем – и на единой визовой и миграционной политике, что позволит снять пограничный контроль на внутренних границах.

Целью формирования ЕЭП является создание условий для стабильного и эффективного развития экономик государств-участников и повышения уровня жизни населения.

Основными принципами функционирования ЕЭП являются обеспечение свободы перемещения товаров, услуг, капитала и рабочей силы через границы государств-участников.

Принцип свободного движения товаров предусматривает устранение изъятий из режима свободной торговли и снятие ограничений во взаимной торговле на основе унификации таможенных тарифов, формирования общего таможенного тарифа, установленного на основе согласованной государствами-участниками методики, мер нетарифного регулирования, применения инструментов регулирования торговли товарами с третьими странами. Механизмы применения во взаимной торговле антидемпинговых, компенсационных, специальных и защитных мер будут заменяться едиными правилами в области конкуренции и субсидий.

Направления интеграции и мероприятия по их реализации определяются на основе соответствующих международных договоров и решений органов ЕЭП, предусматривающих обязательность их выполнения для каждого из государств-участников в полном объёме, а также механизм их реализации и ответственности за невыполнение согласованных решений.

Правовой основой формирования и деятельности ЕЭП являются международные договоры и решения органов ЕЭП, заключаемые и принимаемые с учётом интересов и законодательств государств-участников и в соответствии с общепризнанными нормами и принципами международного права.

Межгосударственная экономическая интеграция – объединение стран по географическому принципу, связанное с обострением конкуренции на мировых рынках и использованием эффекта масштаба. Формы (этапы) интеграции на макроуровне включают (перечисляются по восхождению от более простой к более сложной): зону свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз и валютный союз.

Одним из базовых показателей эффективности мероприятий, связанных с развитием зоны свободной торговли и Таможенного союза, является рост взаимной торговли государств-участников, в том числе на базе углубления специализации и увеличения сбыта продукции национального производства.

К преимуществам интеграции на макроуровне следует отнести: увеличение размеров рынка – эффект от масштабов производства (особенно для стран с малой емкостью национального рынка); обеспечение лучших условий торговли и снижение потребительских цен за счет развития конкуренции, уменьшения транспортных, производственных, таможенных и других издержек. В ходе развития экономической интеграции между странами с разным уровнем экономического развития может возникнуть так называемый эффект «обратной волны», когда экономический рост одной страны оказывает неблагоприятное воздействие на развитие других стран. Данный эффект включает в себя, как правило,

перелив факторов производства (особенно рабочей силы и капитала) из регионов с медленным ростом в регионы с быстрыми темпами экономического роста. Теория кумулятивной причинности применительно к региональному росту утверждает, что если темпы развития одной страны превосходят темпы развития соседней страны, то эффект «обратной волны» усилит первоначальное преимущество и увеличит разрыв в темпах развития интегрирующихся стран. Считается, что эффект «обратной волны» вызывается возрастающей эффективностью производства, которая, в свою очередь, является результатом географической концентрации экономической деятельности.

В наше время зарегистрировано 379 региональных торговых соглашений. Однако многие из них имеют формальный, «бумажный» характер. Наиболее известные в мире и реально функционирующие интеграционные формирования: Европейский Союз (ЕС), Соглашение о создании Североамериканской зоны свободной торговли (НАФТА), Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Южноамериканский общий рынок (Меркосур), Европейская Ассоциация свободной торговли (ЕАСТ).

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Назовите основные направления осуществления внешнеэкономической деятельности.
2. Что подразумевается под понятием «внешнеторговая сделка»?
3. Перечислите основополагающие законы Республики Беларусь, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность на ее территории.
4. Назовите государственные органы, осуществляющие регулирование и управление внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь.
5. Какие организации содействуют развитию внешнеэкономического сотрудничества с зарубежными партнерами в сфере культуры?
6. Какие структуры управления и регулирования внешнеэкономической деятельности имеются в областях республики?

Семинарское занятие 2

1. Сущность внешнеторговой политики и её виды.
2. Формы реализации внешнеэкономической деятельности
3. Общая направленность международной торговой политики.
4. Формы интеграции государств.

Литература к семинарскому занятию

1. Алексеев, И. Внешнеэкономическая деятельность / И. Алексеев. – М.: Дашков и К, 2011. – 304 с.
2. Алехнович, А. Внешнеэкономическая предпринимательская деятельность / А. Алехнович. – Мн.: Дикта, 2009. – 128 с.
3. Баринов, Э. А. Рынки: валютные и ценных бумаг / Э. А. Баринов, О. В. Хмыз. – М.: Экзамен, 2001. – 168 с.
4. Верба, Е. В. Финансы внешнеэкономической деятельности: учебное пособие / Е. В. Верба, Н. Е. Заяц, К. В. Рудый. – Минск: БГЭУ, 2003. – 458 с.
5. Ковшар, Е. А. Основы внешнеэкономической деятельности: учебник / Е. А. Ковшар. – Минск : БГУ, 2013. – 447 с.
6. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: закон Республики Беларусь от 25 ноября 2004 г., № 347-З. – Минск: Дикта, 2005. – 87 с.
7. О мерах по защите экономических интересов Республики Беларусь при осуществлении внешней торговли товарами: закон Республики Беларусь от 25 ноября 2004 г., № 346-З: текст приведен по состоянию на 25 мая 2005 г. – Минск: Дикта, 2005. – 87 с.
8. Покровская, В. В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: учебник для студентов вузов / В. В. Покровская. – М.: Юристъ, 2002. – 456 с.
9. Рудый, К. В. Финансы внешнеэкономической деятельности: учебное пособие для вузов / К. В. Рудый. – Минск: Вышэйшая школа, 2004. – 348 с.
10. Соркин, С. Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление: учебное пособие / С. Л. Соркин. – Минск, 2006. – 283 с.
11. Турбан, Г. В. Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие для вузов / Г. В. Турбан. – Минск: БГЭУ, 2007. – 319 с.

Практические задания для самостоятельной работы

Задание 1. Экономическая интеграция Республики Беларусь.

Раскрыть суть экономической интеграции Республики Беларусь в рамках ТС, ЕЭП и ЕврАзЭС.

Задание 2. Формы интеграции государств с целью либерализации международной торговой политики.

Дать краткую характеристику понятий: зона свободной торговли, Таможенный союз, общий рынок, экономический союз и валютный союз.

Тема 3. Таможенно-тарифное и нетарифное регулирование внешнеторговой деятельности

Лекция 3

3.1 Сущность и основные понятия таможенного регулирования.

3.2 Таможенные платежи и таможенная стоимость как основные характеристики таможенно-тарифного регулирования в Республике Беларусь.

3.3 Таможенные процедуры и другие элементы таможенно-тарифного регулирования.

3.4 Нетарифные методы регулирования ВЭД.

Цель лекции: изучить сущность и основные понятия таможенно-тарифного и нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности.

3.1 Сущность и основные понятия таможенного регулирования

Основной формой внешнеэкономических связей (по динамике и стоимостным показателям) считается внешняя торговля. Государственное регулирование внешнеторговых отношений связано с реализацией тарифных и нетарифных методов (барьеров).

Тарифные методы направлены на регулирование внешнеторговых отношений при помощи системы таможенных пошлин.

Таможенная пошлина – разновидность акцизного налога, взимаемого таможенными органами при перемещении товаров через государственную границу. В данном случае пошлина выполняет три основные функции:

- фискальную – пополнение госбюджета;
- протекционистскую – защита отечественных производителей;
- регулирующую – связанную с регулированием товарных потоков в страну и из страны.

Таможенные пошлины базируются на таможенных тарифах, которые представляют собой перечень ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, ввозимым на таможенную территорию страны (импортный таможенный тариф) или вывозимым с нее (экспортный таможенный тариф). Таможенный тариф РБ систематизирован в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности

(ТН ВЭД), базирующейся на Гармонизированной системе описания и кодирования товаров (ГС), действующей на основе международной Конвенции с 1988 г.

Таможенный тариф – важный инструмент торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка страны при его взаимодействии с внешним рынком.

Существуют различные виды классификации таможенных пошлин. Наиболее распространенными являются:

- по объекту обложения – импортные, экспортные, транзитные;
- по способу взимания – адвалорные (взимается в процентах от таможенной стоимости товара), специфические (взимаются в денежных единицах с определенного количества товара), комбинированные (при этом пошлина рассчитывается по адвалорной и специфической ставке, а применяется та из двух ставок, которая дает наиболее крупную сумму пошлины).

Процесс государственного таможенного регулирования внешне-экономической деятельности, и внешней торговли в частности, представляет собой механизм, включающий в себя ряд методов и инструментов по обеспечению порядка и условий перемещения через таможенную границу товаров и транспортных средств, взимания таможенных платежей, таможенного оформления, таможенного контроля и других средств реализации таможенной политики.

Целями таможенной политики являются: обеспечение наиболее эффективного использования инструментов таможенного контроля и регулирования товарообмена на таможенной территории, участие в реализации торгово-политических задач по защите национального рынка; стимулирование развития национальной экономики, содействие в проведении структурной перестройки и других задач экономической политики государства.

Основные средства реализации таможенной политики:

- установление тарифных и нетарифных мер государственного таможенного регулирования;
- осуществление государственного таможенного контроля таможенными органами;
- участие государства в таможенных союзах и иных формах интеграции экономических связей с другими государствами.

Элементом таможенного регулирования является таможенная территория государства. *Таможенную территорию* составляют сухопутная территория, внутренние воды и воздушное пространство над ними.

Таможенное регулирование осуществляется различными методами, которые подразделяются на административные и экономические.

Административные методы базируются на использовании государственных правил, нормативов, запретов, с помощью которых государство осуществляет непосредственное воздействие на субъекты внешнеэкономической деятельности, регламентирует различные стороны их деятельности в интересах общества. По своей сути административные методы противоречат природе рыночных отношений, и поэтому сфера их применения постепенно сужается. Среди административных методов таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности можно выделить дискриминацию импортных товаров в пользу отечественных при помощи специфических стандартов качества, норм безопасности, санитарных ограничений и др.

Главную роль в регулировании внешнеэкономической деятельности в современных условиях играют *экономические методы*, как соответствующие природе рыночных отношений и воздействующие на ввоз товаров и формирование конкретной среды на внутреннем рынке через механизм цен. При применении этих инструментов за покупателем сохраняется свобода выбора между импортными и схожими отечественными товарами, что является одним из важнейших условий функционирования нормальных рыночных отношений. Экономические методы регулирования внешнеэкономической деятельности основываются на применении экономических инструментов: импортных и экспортных таможенных пошлин; налога на добавленную стоимость и акцизов, таможенных сборов и других таможенных платежей. Используя экономические инструменты, государство воздействует на экономические интересы субъектов внешнеэкономической деятельности, сохраняя при этом за ними полную оперативную самостоятельность.

Экономические и административные методы являются по своей природе принципиально различными, но тем не менее на практике взаимно дополняют друг друга. Экономические методы подразделяются на нетарифные и тарифные.

Нетарифные методы – это комплекс мер ограничительно-запретительного характера. Цель этих мер – усиление конкурентных позиций импортирующего государства, защита национальной промышленности, охрана жизни и здоровья населения, окружающей среды, морали, религии и национальной безопасности. В отношении экспортных операций нетарифные ограничения используются также для защиты национальных рынков. К нетарифным методам регулирования относятся:

– *квотирование* – ограничение в количественном или стоимостном выражении объема продукции, разрешенной к ввозу в страну (импортная квота) или вывозу из страны (экспортная квота) за определенный период. Как правило, квотирование внешней торговли

осуществляется путем ее лицензирования, когда государство выдает лицензии на импорт или экспорт ограниченного объема продукции и одновременно запрещает нелицензированную торговлю;

- *добровольные экспортные ограничения* – добровольное обязательство страны-экспортера по ограничению экспорта в данную страну;

- *экспортные субсидии* – льготы финансового характера, предоставляемые государством-экспортерам для расширения вывоза товаров за границу (в результате таких субсидий экспортеры получают возможность продавать товар на внешнем рынке по более низкой цене, чем на внутреннем), экспортные субсидии могут быть прямыми (выплата дотаций производителю при его выходе на внешний рынок) и косвенными (путем льготного налогообложения, кредитования, страхования и т. д.). Такое субсидирование также возможно в форме прямого финансирования НИОКР и экспортного производства;

- *демпинг* – продажа экспортером своего товара на зарубежном рынке по цене ниже цены аналогичного товара на внутреннем рынке страны-экспортера (демпинг может являться, во-первых, следствием государственной внешнеторговой политики, когда экспортер получает субсидию, во-вторых, демпинг может стать результатом политики монополии по дискриминации в ценах); выделяют разбойничий демпинг, т. е. временное установление низких цен, направленное на вытеснение конкурента с данного рынка, и восстановление уровня цен по достижении цели; постоянный демпинг в свою очередь продолжается неограниченное время;

- *международные картели* – монополистические объединения экспортеров, которые путем обеспечения контроля за объемами производства ограничивают конкуренцию между продавцами с целью установления выгодных цен;

- *торговое эмбарго*: 1) государственное запрещение на ввоз или вывоз из страны определенного вида ценностей, золота, ценных бумаг, валюты; 2) блокирование торговли с определенными странами по решению ООН.

Тарифные методы являются основой экономического регулирования внешнеэкономической деятельности и позволяют сокращать нерациональный импорт и выравнивать сальдо торгового баланса государства. Таможенные пошлины – это основа тарифных методов. В последнее время наравне с таможенными пошлинами применяются и другие таможенные платежи (налог на добавленную стоимость, акцизы и сборы, взимаемые при таможенном оформлении).

Основными элементами системы таможенно-тарифного регулирования являются: *таможенные платежи, таможенные режимы,*

Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь (ТН ВЭД Республики Беларусь), страна происхождения товара и его таможенная стоимость.

Таможенный контроль – совокупность мер, осуществляемых таможенными органами в целях обеспечения соблюдения таможенного законодательства о таможенном деле, а также законодательства и международных договоров, контроль над которыми возложен на таможенные органы. Таможенный контроль является особым видом финансового контроля, выступает частью таможенного дела в Республике Беларусь, организуется и осуществляется в зонах таможенного контроля, а также в свободных экономических зонах и на свободных складах на всей таможенной территории Республики Беларусь. Таможенный контроль охватывает следующие стадии движения товара: производство, хранение, покупка, продажа, погрузка, разгрузка, упаковка, транспортировка, страхование, использование.

Основными задачами таможенного контроля являются:

- создание условий, способствующих развитию внешнеэкономической деятельности, в том числе ускорению внешнеторгового оборота;
- разрешительный порядок перемещения через таможенные границы товаров и транспортных средств;
- ведение борьбы с контрабандой, нарушениями таможенного законодательства и правил, а также пересечение через таможенные границы наркотических средств, оружия, боеприпасов, взрывчатых веществ, предметов художественного, исторического и археологического достояния народов;
- правильное определение таможенной стоимости перемещаемых товаров и транспортных средств;
- своевременное и полное взимание таможенных платежей;
- ведение таможенной статистики внешней торговли;
- осуществление валютного контроля в пределах компетенции таможенных органов.

Объектами таможенного контроля являются:

- товары и транспортные средства, перемещаемые через таможенные границы республики;
- документы и сведения о перемещаемых товарах и транспортных средствах;
- физические и юридические лица – владельцы товаров или лица, действующие по их поручениям, – таможенные брокеры, декларанты, таможенные перевозчики;
- соответствие фактических обстоятельств установленному порядку перемещения товаров и транспортных средств;

– возможность предоставления и соблюдения таможенных режимов, выбранных декларантами с согласия таможенных органов в отношении товаров и транспортных средств.

Существуют следующие *формы таможенного контроля*:

- проверка документов и сведений, необходимых для таможенных целей;
- таможенный досмотр (досмотр товаров и транспортных средств, личный досмотр);
- учет товаров и транспортных средств;
- устный опрос физических лиц и должностных лиц;
- проверка системы учета и отчетности;
- осмотр территории и помещений складов временного хранения, таможенных складов, свободных складов, свободных таможенных зон и магазинов беспошлинной торговли и других мест, где могут находиться товары и транспортные средства, подлежащие таможенному контролю, либо осуществляется деятельность, контроль за которой возложен на таможенные органы;
- обеспечение уплаты таможенных платежей.

Нормативным обеспечением реализации таможенного регулирования является законодательная база страны. Законодательство в данной сфере может включать национальные нормативные акты, двусторонние соглашения, а также многосторонние соглашения в рамках торговых организаций (интеграционные группировки, преференциальные торговые соглашения, зона свободной торговли, таможенный союз и торговые объединения – ВТО международные картели (ОПНК)). Основные вопросы таможенного регулирования в Республике Беларусь определяются Таможенным кодексом Республики Беларусь, законом «О таможенном тарифе» и другими нормативными документами. Таможенное дело в Республике Беларусь относится к ведению Президента, Парламента, Правительства и Государственного Таможенного Комитета Республики Беларусь.

Иные специальные таможенные режимы устанавливаются в отношении следующих товаров, перемещаемых через таможенную границу: товаров, вывозимых с таможенной территории РБ и предназначенных для обеспечения функционирования посольств, консульств, представительств при международных организациях и иных официальных представительств РБ за рубежом; товаров, перемещаемых через таможенную границу между воинскими частями РБ, дислоцированными на таможенной территории РБ и за пределами этой территории; товаров, перемещаемых через таможенную границу и предназначенных для предупреждения и ликвидации стихийных бедствий и иных чрезвычайных ситуаций, в том

числе товаров, предназначенных для бесплатной раздачи лицам, пострадавшим в результате чрезвычайных ситуаций, и товаров, необходимых для проведения аварийно-спасательных и других неотложных работ и жизнедеятельности аварийно-спасательных формирований; товаров, вывозимых в государства – бывшие республики СССР и предназначенных для обеспечения деятельности расположенных на территориях этих государств лечебных, спортивно-оздоровительных и иных учреждений социальной сферы, имущество которых находится в собственности РБ, а также для проведения на территориях указанных государств российскими организациями научно-исследовательских работ в интересах РБ на некоммерческой основе; белорусских товаров, перемещаемых между таможенными органами через территорию иностранного государства.

3.2 Таможенные платежи и таможенная стоимость как основные характеристики таможенно-тарифного регулирования в Республике Беларусь

Таможенно-тарифное регулирование осуществляется посредством системы тарифов и различного рода платежей. *Таможенный тариф* Таможенного союза представляет собой свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу Таможенного союза.

Среди *таможенных платежей* выделяют:

- *таможенную пошлину* – платеж, взимаемый таможенными органами Таможенного союза при ввозе товаров на таможенную территорию Таможенного союза и вывозе с этой территории;
- *таможенный сбор* – отдельный вид таможенных платежей, взимаемый таможенными органами помимо таможенной пошлины;
- *налоги и сборы* – налоги и сборы, взимание которых возложено на таможенные органы Таможенного союза (НДС и акцизы при ввозе).

Таможенные пошлины могут классифицироваться по следующим признакам:

- *по направлению*: импортные и экспортные. Импортные применяются в отношении импорта товаров. Экспортные – при экспорте товаров;
- *по времени действия*: генеральные и сезонные. Генеральные пошлины – платежи, на которые устанавливаются постоянно действующие таможенные ставки, предусмотренные Таможенным тарифом. На сезонные пошлины ставки устанавливаются сроком до 6 месяцев;
- *по характеру происхождения*: автономные и конвенциональные. Автономные применяются к товарам, происходящим из стран,

не пользующихся режимом наибольшего благоприятствования в данном государстве. Конвенциональные распространяются на товары, происходящие из стран, пользующихся режимом наибольшего благоприятствования в данном государстве;

– *по методу исчисления*: специфические, адвалорные, комбинированные. Специфические устанавливаются в евро на единицу измерения товара в натуральном выражении. Адвалорные – в процентах от таможенной стоимости. Комбинированные сочетают в себе признаки специфического и адвалорного метода.

В настоящее время исчерпывающий перечень сборов, взимание которых производится таможенными органами, определен Указом Президента Республики Беларусь от 13 июля 2006 г., № 443 «О таможенных сборах» (далее – Указ), который вступил в силу 1 августа 2006 г.

Указом определено, что *таможенные сборы* будут взиматься за таможенное оформление и таможенное сопровождение товаров; за осуществление мер по защите прав на объекты интеллектуальной собственности и выдачу квалификационного аттестата специалиста по таможенному оформлению; за выдачу марок, идентификационных знаков или иных знаков для обозначения товаров в целях подтверждения операций таможенного оформления либо принятого таможенным органом решения в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза, и включение в реестр банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, признанных таможенными органами гарантами уплаты таможенных платежей. Если субъект внешнеэкономической деятельности хочет получить предварительное решение, например, по классификации товара, его таможенной стоимости и стране происхождения, он может получить такое решение на таможне, оплатив при этом сбор за принятие таможенным органом предварительного решения.

Из всей совокупности сборов, взимание которых возложено на таможенные органы в соответствии с Указом, особого внимания заслуживает *сбор за таможенное оформление*, поскольку его взимание непосредственно связано с выдачей таможенного разрешения на использование товаров в соответствии с заявленным таможенным режимом. Согласно Таможенному кодексу Таможенного союза до тех пор, пока таможенные платежи, в том числе сборы за таможенное оформление, не будут уплачены, товары, находящиеся под таможенным контролем, не могут быть перемещены через таможенную границу, а заинтересованные в таком перемещении лица не допускаются к пользованию ими.

С учетом мировой практики исключение сделано для тех субъектов, чьи транспортные средства осуществляют международные перевозки

грузов, пассажиров и багажа. Они освобождены от уплаты сбора за таможенное оформление. Не надо его платить и за товары, помещаемые под таможенные режимы транзита или отказа от них в пользу государства, а также за товары, предназначенные для официального пользования иностранными дипломатическими представительствами и их работниками, если они не являются гражданами Беларуси. Без сбора за оформление можно перевозить бланки книжек МДП, перемещаемые между Ассоциацией международных автомобильных перевозчиков и Международным союзом автомобильного транспорта, карнеты АТА или их части, а также товары, ввозимые с применением карнета АТА, при условии их полного освобождения от обложения таможенными пошлинами и налогами. В группу включены и товары стоимостью не более 50 евро, товары, за которые не уплачиваются таможенные пошлины и налоги, а также товары, предназначенные для ликвидации аварий, катастроф и стихийных бедствий, акцизные марки и идентификационные знаки.

Таможенные платежи уплачиваются как в валюте Республики Беларусь, так и в иностранных валютах, курсы которых устанавливаются Национальным банком Республики Беларусь. Таможенные платежи уплачиваются до принятия или одновременно с принятием таможенной декларации. При перемещении через таможенную границу Республики Беларусь товаров не для коммерческих целей таможенные платежи уплачиваются одновременно с принятием таможенной декларации. Если таможенная декларация не была подана в установленный срок, то сроки уплаты таможенных платежей исчисляются со дня истечения срока подачи таможенной декларации.

Уплата таможенных платежей может обеспечиваться залогом товаров и транспортных средств, гарантией третьего лица либо внесением на депозит причитающихся сумм. При залоге заложенные товары и транспортные средства остаются у залогодателя, если таможенный орган Республики Беларусь не примет иного решения. Залогодатель не вправе распоряжаться предметом залога без согласия таможенного органа Республики Беларусь.

Неуплаченные таможенные платежи взыскиваются таможенным органом Республики Беларусь в бесспорном порядке независимо от времени обнаружения факта неуплаты, за исключением взыскания платежей с физических лиц, не осуществляющих предпринимательскую деятельность, с которых взыскание производится в судебном порядке.

Таможенная стоимость определяет систему оценки перемещаемых товаров и формируется на определенном этапе продвижения товаров от продавца к покупателю, включая соответствующие этому этапу

компоненты (составляющие затрат и прибыли). Таможенная стоимость используется для обложения товара пошлиной, налогами, сборами, внешнеэкономической статистики, осуществления валютного контроля. Таможенная стоимость заявляется (декларируется) декларантом таможенному органу на основании предоставляемых, документально подтвержденных сведений.

Таможенная стоимость в разных странах определяется по разной методике: таможенная стоимость товаров, импортируемых в США, исчисляется на базе цены FOB (цены, по которой товары продаются в стране отправки); в западноевропейских странах (членах ЕС) она оценивается на базе CIF, т. е. включает помимо стоимости самого товара также стоимость страхования и транспортировки до порта назначения. Республика Беларусь в вопросах определения таможенной стоимости стоит ближе к западноевропейской позиции.

Таможенная стоимость *вывозимых товаров* определяется на основе цены сделки (фактически уплаченной или подлежащей уплате) с учетом расходов покупателя, не включенных в фактически уплаченную или подлежащую уплате цену сделки, например: комиссионные и брокерские вознаграждения; лицензионные и иные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности, которые покупатель прямо или косвенно осуществляет в качестве условий покупки вывозимых товаров; налоги (за исключением таможенных платежей, уплачиваемых при таможенном оформлении), взимаемые на таможенной территории Республики Беларусь, если иное не предусмотрено налоговым законодательством или международными договорами Республики Беларусь, и др.

В случае отсутствия сделки купли-продажи в отношении вывозимых товаров или в случае невозможности использования цены сделки купли-продажи в качестве основы для определения таможенной стоимости эта стоимость определяется исходя из данных бухгалтерского учета продавца-экспортера, представленных декларантом, которые отражают его затраты на производство и реализацию вывозимого товара, и величины прибыли, получаемой экспортером при вывозе идентичных или однородных товаров с таможенной территории Таможенного союза, либо на основе бухгалтерских данных об оприходовании и списании с баланса вывозимых товаров с учетом изложенных выше расходов покупателя. При невозможности использования представленных декларантом данных бухгалтерского учета продавца-экспортера таможенная стоимость вывозимых товаров определяется на основании сведений о ценах на идентичные или однородные товары либо исходя из калькуляции стоимости (себестоимости) вывозимых идентичных или однородных товаров с учетом названных расходов покупателя.

3.3 Таможенные процедуры и другие элементы таможенно-тарифного регулирования

Важным элементом реализации таможенно-тарифного регулирования являются таможенные процедуры. *Таможенные процедуры* – совокупность норм, определяющих для таможенных целей требования и условия пользования и (или) распоряжения товарами на таможенной территории таможенного союза или за её пределами.

Таможенные процедуры устанавливают порядок перемещения товаров через таможенные границы в зависимости от назначения товаров, условий нахождения их на (вне) таможенной территории, устанавливает условия, в которых могут использоваться товары; права и обязанности лица, перемещающего товары; требования к товарам, помещаемым под конкретный режим. Экономическая сущность таможенных процедур заключается в решении различных экономических задач, направленных на развитие международной торговли, промышленности и международных перевозок.

В соответствии с пунктом 1 статьи 202 Таможенного кодекса Таможенного союза в целях таможенного регулирования в отношении товаров устанавливаются следующие виды таможенных процедур:

1) **Таможенная процедура выпуск для внутреннего потребления** – таможенная процедура, при помещении под которую иностранные товары находятся и используются на таможенной территории Таможенного союза без ограничений по их пользованию и распоряжению, если иное не установлено Таможенным кодексом Таможенного союза;

2) **Таможенная процедура экспорта** – таможенная процедура, при которой товары Евразийского экономического союза вывозятся за пределы таможенной территории Евразийского экономического союза и предназначаются для постоянного нахождения за ее пределами;

3) **Таможенная процедура таможенного транзита** – таможенная процедура, при которой товары перемещаются под таможенным контролем между двумя таможенными органами Республики Беларусь без взимания таможенных пошлин, налогов, а также без применения к товарам мер экономической политики. Товары, перемещаемые транзитом между двумя таможенными органами Республики Беларусь, должны оставаться в неизменном состоянии, кроме изменений вследствие естественного износа либо убыли при нормальных условиях транспортировки и хранения, и не использоваться в каких-либо иных целях, кроме транзита; доставляться в таможенный орган назначения в сроки, установленные таможенным органом отправления

исходя из возможностей транспортного средства, намеченного маршрута и других условий перевозки;

4) Таможенная процедура Таможенного склада – таможенная процедура, при которой иностранные товары хранятся под таможенным контролем на таможенном складе в течение установленного срока без уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования;

5) Таможенная процедура переработки на таможенной территории – таможенная процедура, при которой иностранные товары используются для совершения операций по переработке на таможенной территории Евразийского экономического союза в установленные сроки с полным условным освобождением от уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования с последующим вывозом продуктов переработки за пределы таможенной территории Евразийского экономического союза;

6) Таможенная процедура переработки вне таможенной территории – таможенная процедура, при которой товары Евразийского экономического союза вывозятся с таможенной территории Евразийского экономического союза с целью совершения операций по переработке вне таможенной территории Евразийского экономического союза в установленные сроки с полным условным освобождением от уплаты вывозных таможенных пошлин и без применения мер нетарифного регулирования с последующим ввозом продуктов переработки на таможенную территорию Евразийского экономического союза;

7) Таможенная процедура переработки для внутреннего потребления – таможенная процедура, при которой иностранные товары используются для совершения операций по переработке на таможенной территории Евразийского экономического союза в установленные сроки без уплаты ввозных таможенных пошлин, с применением запретов и ограничений, а также ограничений в связи с применением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер при условии последующего помещения продуктов переработки под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления с уплатой ввозных таможенных пошлин по ставкам, применяемым к продуктам переработки;

8) Таможенная процедура временного ввоза (допуска) – таможенная процедура, при которой иностранные товары используются в течение установленного срока на таможенной территории Евразийского экономического союза с условным освобождением, полным или частичным, от уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования с последующим помещением под таможенную процедуру реэкспорта;

9) Таможенная процедура временного вывоза – таможенная процедура, при которой товары Евразийского экономического союза вывозятся и используются в течение установленного срока за пределами таможенной территории Евразийского экономического союза с полным освобождением от уплаты вывозных таможенных пошлин и без применения мер нетарифного регулирования с последующим помещением под таможенную процедуру реимпорта;

10) Таможенная процедура реимпорта – таможенная процедура, при которой товары, ранее вывезенные с таможенной территории Евразийского экономического союза, ввозятся обратно на таможенную территорию Евразийского экономического союза в сроки, установленные статьей 293 ТК ТС без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования;

11) Таможенная процедура реэкспорта – таможенная процедура, при которой товары, ранее ввезенные на таможенную территорию Евразийского экономического союза, либо продукты переработки товаров, помещенных под таможенную процедуру переработки на таможенной территории, вывозятся с этой территории без уплаты и (или) с возвратом уплаченных сумм ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования;

12) Таможенная процедура беспошлинной торговли – таможенная процедура, при которой товары реализуются в розницу в магазинах беспошлинной торговли физическим лицам, выезжающим с таможенной Евразийского экономического союза, либо иностранным дипломатическим представительствам, приравненным к ним представительствам международных организаций, консульским учреждениям, а также дипломатическим агентам, консульским должностным лицам и членам их семей, которые проживают вместе с ними, без уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования;

13) Таможенная процедура уничтожения – таможенная процедура, при которой иностранные товары уничтожаются под таможенным контролем без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования;

14) Таможенная процедура отказа в пользу государства – таможенная процедура, при которой иностранные товары безвозмездно передаются в собственность государства-члена Евразийского экономического союза без уплаты таможенных платежей и без применения мер нетарифного регулирования;

15) Таможенная процедура свободной таможенной зоны – таможенная процедура, при которой товары размещаются и используются

в пределах территории СЭЗ или ее части без уплаты таможенных пошлин, налогов, а также без применения мер нетарифного регулирования в отношении иностранных товаров и без применения запретов и ограничений в отношении товаров Евразийского экономического союза;

16) Таможенная процедура свободного склада – таможенная процедура, при которой товары размещаются и используются на свободном складе без уплаты таможенных пошлин, налогов, а также без применения мер нетарифного регулирования в отношении иностранных товаров и без применения запретов и ограничений в отношении товаров Евразийского экономического союза;

17) Специальная таможенная процедура – таможенная процедура, определяющая для таможенных целей требования и условия пользования и (или) распоряжения отдельными категориями товаров на таможенной территории таможенного союза или за ее пределами.

Таким образом, описанные элементы организации системы таможенно-тарифного регулирования являются основой ее функционирования. Вместе с тем одним из средств реализации таможенной политики Республики Беларусь является ее активное участие в различного рода интеграционных объединениях, предусматривающих унификацию таможенного законодательства и координацию таможенного регулирования в целом. К таким интеграционным группировкам можно отнести Евразийское экономическое сообщество, Содружество Независимых Государств.

3.4 Нетарифные методы регулирования ВЭД

Выше были рассмотрены экономические последствия основных форм тарифного регулирования внешней торговли. И как выяснилось, таможенные тарифы являются важнейшим инструментом внешнеторговой политики. Однако зачастую перед правительством возникает дилемма: какой инструмент торговой политики – тарифный или нетарифный – использовать в конкретной ситуации. В большинстве случаев предпочтение отдаётся нетарифным методам, использование которых приводит к более ограничительному характеру государственной торговой политики.

Итак, наиболее интенсивной формой нетарифного регулирования являются количественные ограничения.

Количественные ограничения – административная форма нетарифного государственного регулирования торгового оборота, определяющая количество и номенклатуру товаров, разрешённых к экспорту или импорту.

Наиболее распространённой формой количественных ограничений является квота или контингент.

Как правило, квотирование внешней торговли осуществляется путём её лицензирования, когда государство выдаёт лицензии на импорт или экспорт ограниченного объёма продукции и одновременно запрещает нелицензированную торговлю. Лицензирование может иметь и самостоятельное значение как инструмент внешнеторговой политики, например, когда государство предоставляет право какому-либо импортёру ввозить товары без ограничения или только из указанных стран (генеральная лицензия). Существует также практика автоматического лицензирования, когда для ввоза или вывоза определённых товаров требуется получить лицензию, что позволяет государству осуществлять наблюдение за торговлей этими товарами и в случае необходимости быстро вводить ограничительные меры.

При распределении лицензий страны используют различные методы, которые весьма разнообразны:

- *аукцион* – продажа лицензий на конкурсной основе.

Государство предоставляет лицензию компании, предложившей за неё наивысшую цену. Считается самым экономически эффективным и более дешёвым методом распределения лицензий, способным принести доходы государственной казне, сравнимые с доходами от таможенной пошлины на тот же товар;

- система явных предпочтений – без каких-либо предварительных заявок и переговоров правительство предоставляет импортные лицензии наиболее авторитетным фирмам, причём в объёме, соответствующем их доле в суммарной величине импорта накануне введения квот. Обычно этот метод используется для поддержания тех фирм, которые вынуждены сократить импорт товара из-за введения квот;

- «затратный метод» – выдача лицензий фирмам, имеющим большее количество производственных мощностей и других ресурсов, что ведёт к их неэффективному использованию в виде избыточных инвестиций в неиспользуемое оборудование в расчёте на получение большого количества лицензий.

Нетарифное регулирование международной торговли может осуществляться при помощи различных финансовых методов торговой политики. Наиболее распространёнными среди них являются субсидии, кредитование и демпинг.

Для защиты национальных производителей государство может не только ограничивать импорт, но и поощрять экспорт. Для этих целей национальным производителям предоставляются субсидии.

Субсидия – денежная выплата, направленная на поддержку отечественных производителей и косвенную дискриминацию импорта.

Внутренняя субсидия – предусматривает бюджетное финансирование производства внутри страны товаров, конкурирующих с импортными;

Экспортная субсидия – предусматривает льготы финансового характера, предоставляемые государством-экспортёрам для расширения вывоза товаров за границу. В результате таких субсидий экспортёры получают возможность продавать товар на внешнем рынке по более низкой цене, чем на внутреннем. Экспортные субсидии в целом по экономике обычно не превышают 1 % стоимости экспорта обрабатывающей промышленности индустриальных стран.

В соответствии с правилами ГАТТ/ВТО применение экспортных субсидий запрещено. Если они всё-таки используются, то импортирующими странами разрешено принимать ответные меры путём взимания компенсационных импортных пошлин.

По характеру выплат *субсидии делятся* на два вида:

- *прямые* – непосредственные выплаты экспортёру после завершения им экспортной операции на сумму разницы его издержек и полученного им дохода;

- *косвенные* – скрытое дотирование экспортёров через предоставление льгот по уплате налогов, льготные условия страхования, займов по ставке ниже рыночной, возврат импортных пошлин и др.

Экспортные субсидии нередко приобретают форму субсидированных кредитов национальным экспортёрам, выдаваемых государственными банками под ставку процента ниже рыночной, либо государственных кредитов иностранным импортёрам при обязательном условии закупки товаров только у фирм страны, предоставившей такой кредит.

Экспортные кредиты бывают:

- *краткосрочными* – на срок до 1 года, используются для кредитования экспорта потребительских товаров и сырья;

- *среднесрочными* – на срок от 1 до 5 лет, используются для кредитования экспорта машин и оборудования;

- *долгосрочными* – на срок более 5 лет, используются для кредитования экспорта инвестиционных товаров и больших проектов.

Распространённой формой конкурентной борьбы на мировом рынке является демпинг.

Демпинг – продажа на внешнем рынке товара по ценам ниже существующих на идентичный продукт на внутреннем рынке.

Демпинг может являться, во-первых, следствием государственной внешнеторговой политики, когда экспортёр получает субсидию. Во-вторых, демпинг может стать результатом типично монополистической практики дискриминации в ценах, когда фирма-экспортёр, которая занимает монопольное положение на внутреннем рынке, при

неэластичном спросе максимизирует доход, повышая цены, тогда как на конкурентном зарубежном рынке при достаточно эластичном спросе она добивается максимизации дохода путём снижения цены и расширения объёма продаж. Такого рода дискриминации в ценах возможны, если рынок сегментирован, то есть затруднено выравнивание цен внутреннего и внешнего рынка путём перепродажи товара из-за высоких цен транспортных расходов или установленных государством ограничений торговли.

Выделяют несколько *форм демпинга*:

- *спорадический демпинг*, связанный с формированием у экспортера случайного излишка продукции. Происходит тогда, когда внутренние объёмы производства товара превышают ёмкость внутреннего рынка и перед компанией встаёт дилемма – либо вообще не использовать часть производственных возможностей и не производить товар, либо произвести товар и продать его по более низкой, чем внутренняя, цене на внешний рынок;

- *временный демпинг* – используется крупной фирмой как средство для того, чтобы разорить своих конкурентов, захватить контроль над рынком и в итоге ввести монопольно высокие цены;

- *постоянный демпинг* – постоянный экспорт товаров по цене ниже справедливой;

- *взаимный демпинг* – встречная торговля двух стран одним и тем же товаром по заниженным ценам.

Крайней формой государственного ограничения внешней торговли являются экономические санкции, например, торговое эмбарго – запрещение государством ввоза в какую-либо страну или вывоза из какой-либо страны товаров. Страна вводит эмбарго на торговлю с другой страной, как правило, по политическим мотивам. Экономические санкции по отношению к какой-либо стране могут носить также коллективный характер, например, когда они вводятся по решению ООН.

Целью введения эмбарго является не получение экономических выгод, а оказание давления на страну для достижения определённых политических целей. С этой точки зрения успех эмбарго более вероятен в том случае, если:

- во-первых, страна, вводящая эмбарго, имеет возможность относительно безболезненно сократить объём своего экспорта;

- во-вторых, у страны, против которой вводится эмбарго, низкая эластичность спроса на импорт, то есть сильно зависит от внешней торговли;

- в-третьих, если вводимые санкции неожиданны и масштабны.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Дайте краткую характеристику мирового опыта регулирования внешнеэкономической деятельности.
2. Раскройте сущность пошлины как инструмента таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности.
3. Какова основная сущность таможенных тарифов?
4. Определите роль таможенных тарифов и их влияние на экономику страны.
5. Какова роль таможенных пошлин в протекционистской политике?
6. Определите роль таможенной оценки товаров и ее влияние на внешнеэкономическую деятельность.
7. Закончите определение. Нетарифное ограничение – это
8. Что представляют собой меры финансового воздействия? Охарактеризуйте их.
9. Для чего необходимо квотирование во внешнеторговой деятельности?
10. В чём заключается механизм лицензирования во внешней торговле?
11. В чём заключается сущность антидемпинговых мер во внешней торговле?

Семинарское занятие 3

1. Сущность и основные понятия таможенного регулирования.
2. Таможенные платежи и таможенная стоимость как основные характеристики таможенно-тарифного регулирования в Республике Беларусь.
3. Таможенные процедуры и другие элементы таможенно-тарифного регулирования.
4. Нетарифные методы регулирования ВЭД.

Литература к семинарскому занятию

1. Алехнович, А. Внешнеэкономическая предпринимательская деятельность / А. Алехнович. – Мн.: Дикта, 2009. – 128 с.
2. Покровская, В. В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: учебник для студентов вузов / В. В. Покровская. – М.: Юрист, 2002. – 456 с.

3. Свинухов, В. Г. Таможенно-тарифное регулирование внешне-экономической деятельности : учебное пособие для вузов / В. Г. Свинухов. – М.: Экономистъ, 2004. – 326 с.

4. Таможенное дело: практикум / Т. В. Соркина [и др.]; под ред. И. В. Цыкунова. – Мн.: БГЭУ, 2007. – 103 с.

5. Турбан, Г. В. Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие для вузов / Г. В. Турбан. – Мн.: БГЭУ, 2007. – 319 с.

6. Юрик, В. В. Управление ВЭД : курс лекций / В. В. Юрик. – Мн.: РИЦ Академии управления при Президенте Республики Беларусь, 2005. – 292 с.

Практические задания для самостоятельной работы

Задание 1. Раскрыть основные понятия таможенного регулирования, платежи и таможенную стоимость как основные характеристики таможенно-тарифного регулирования в Республике Беларусь. Таможенные режимы и другие элементы таможенно-тарифного регулирования.

Задание 2. Покупатель А (резидент Республики Беларусь) и продавец В заключили договор на поставку специального станка, устанавливаемого на заводе, который находится в Республике Беларусь. В станке использована технология, включающая запатентованный процесс организации С. Продавец В получит от покупателя А оплату за станок и лицензионные платежи, а затем перечислит сумму лицензионных платежей владельцу лицензии – организации С. Определите, включаются ли лицензионные платежи в таможенную стоимость оцениваемого товара.

Задание 3. В соответствии с нормативными правовыми актами отдельные товары запрещены к перемещению через таможенную границу. Ниже приводится перечень оснований для запрещения ввоза или вывоза таких товаров:

- соображения государственной безопасности;
- защита общественного порядка;
- защита нравственности населения;
- защита жизни и здоровья человека;
- охрана окружающей природной среды;
- защита животных и растений;

- защита художественного, исторического и археологического достояния страны;
- защита прав собственности, в том числе на объекты интеллектуальной собственности.

Указать примеры конкретных товаров, запрещенных к перемещению через таможенную границу по перечисленным основаниям.

Задание 4. На территорию страны ввозятся следующие товары:

- крабовые палочки;
- крупный рогатый скот;
- мука;
- свежий картофель;
- средства гигиены полости рта;
- посуда столовая кухонная;
- сумки женские с лицевой поверхностью из натуральной кожи;
- костюм детский из химических волокон;
- холодильник бытовой;
- лампа электрическая напольная.

Указать:

1. Какие из нижеперечисленных документов должны быть представлены на таможенной границе при ввозе этих товаров:

- санитарно-гигиеническое заключение;
- фитосанитарный, карантинный, ветеринарный сертификаты;
- экологическое заключение;
- сертификат органов стандартизации;
- разрешение (лицензия) на ввоз товара;
- сертификат качества;
- сертификат происхождения.

2. Как называется экономическая политика государства, обеспечивающая защиту экономики страны или ее отраслей от конкуренции со стороны других стран и отдельных товаропроизводителей?

3. Какой орган осуществляет выдачу лицензии на импорт отдельных видов товара?

4. Какие товары подлежат контролю при ввозе в страну, с какой целью осуществляется такой контроль?

Тема 4. Основные внешнеэкономические коммерческие операции

Лекция 4

4.1 Понятие и классификация международных коммерческих операций.

4.2 Виды и особенности международного инжиниринга.

4.3 Международные арендные операции: лизинг (финансовый, оперативный, возвратный, компенсационный и др.).

4.4 Торговля объектами интеллектуальной собственности.

4.5 Регулирование внешнеторговых операций.

Цель лекции: рассмотреть и проанализировать основные внешнеэкономические коммерческие операции, их виды и особенности.

4.1 Понятие и классификация международных коммерческих операций

Международная торговля представляет собой систему различных коммерческих операций по купле и продаже, осуществляемых между покупателями, продавцами и посредниками различных государств, таким образом торгово-экономическое сотрудничество между государствами опосредуется заключением соответствующих внешнеэкономических сделок (торговых сделок).

Следовательно, важность этих сделок во ВЭД подчеркивается тем, что они в большинстве случаев являются основанием возникновения обязательств во внешнем обороте.

Особенностью внешнеэкономических сделок является то, что товары, услуги в таких сделках, как правило, «пересекают» границы одного государства и, следовательно, для ввоза и вывоза товара требуется выполнение предусмотренных законом таможенных правил; в качестве средства платежа, обычно, используется иностранная валюта; существует риск невозможности исполнения внешнеэкономических сделок в результате политических событий, ограничительных действий государства.

Международные сделки купли-продажи товаров.

Сделки купли-продажи товаров, т. е. таких предметов соглашения, которые имеют материально-вещественную форму, составляют

подавляющее большинство в общем объеме совершаемых внешне-торговых операций. Сделки купли-продажи товаров могут совершаться в чистом виде, а могут присутствовать в качестве составного элемента при осуществлении других форм внешнеторгового сотрудничества: технико-экономического, научно-технического, инвестиционного и др.

Товары, обращающиеся на мировом рынке, обладают следующими классификационными признаками.

По назначению:

- товары потребительского спроса;
- товары производственного назначения.

По срокам использования:

- товары кратковременного пользования;
- товары длительного пользования;
- товары выборочного спроса;
- престижные товары;
- предметы роскоши.

По характеру потребления и степени обработки:

- сырье;
- продовольствие;
- полуфабрикаты;
- готовые изделия;
- промежуточная продукция (комплектующие, части, детали).

По способу изготовления:

- стандартная продукция;
- уникальная продукция.

Для внешнеторговых сделок купли-продажи товаров традиционными являются экспортные и импортные операции. В равной степени они характерны и для купли-продажи услуг, и для купли-продажи объектов интеллектуальной собственности.

Экспортные операции связаны с продажей и вывозом за границу продукции национального происхождения или продукции, в значительной мере переработанной в данной стране, для передачи ее в собственность иностранному контрагенту без обязательств об обратном ввозе.

Прямые экспортные операции осуществляются при заключении соглашений купли-продажи непосредственно между продавцом и покупателем. В этом случае оба контрагента, как правило, в достаточной мере владеют информацией о конъюнктуре зарубежных рынков, ведут долговременное сотрудничество, а также учитывают степень кредитного риска при осуществлении внешнеэкономических операций.

Непрямые, или косвенные, экспортные операции осуществляются на основе сотрудничества с зарубежными посредниками и использования

уже налаженной и довольно широкой сбытовой сети зарубежного посредника. Производителю в этом случае не нужно нести значительных расходов по налаживанию собственной сбытовой сети в зарубежных странах.

Импортными являются операции по покупке на зарубежном рынке иностранных товаров и их ввозу для последующей реализации на внутреннем рынке своей страны без обязательств об обратном вывозе.

Прямые импортные операции осуществляются национальными производителями при необходимости постоянных и масштабных поставок сырья и полуфабрикатов иностранного происхождения для нужд собственного производства. Прямые импортные операции могут осуществляться и национальными торговыми компаниями для дальнейшей реализации предмета соглашения на внутреннем рынке страны.

Непрямые (или косвенные) импортные операции чаще всего осуществляются для покрытия временной потребности в продукции иностранного происхождения, связанной с нарушением обычной системы снабжения.

Производными формами экспортно-импортных операций выступают реэкспортные и реимпортные операции.

Международные сделки купли-продажи услуг.

В мировой практике внешнеэкономической деятельности выделяют две группы сделок по купле-продаже услуг: *основные* и *обслуживающие куплю-продажу товаров*.

К *основным сделкам* купли-продажи услуг относятся такие операции, как сделки по оказанию производственно-технических услуг, арендные сделки, сделки купли-продажи услуг международного туризма, сделки по оказанию консультационных услуг.

В группу *сделок по купле-продаже услуг, обслуживающих куплю-продажу товаров*, входят услуги по международным перевозкам грузов, транспортно-экспедиторские услуги, услуги по хранению грузов, услуги по страхованию грузов, услуги по международным расчетам.

Инжиниринговые, или производственно-технические, услуги представляют собой совокупность работ производственного, коммерческого и научно-технического характера по оптимизации капитальных затрат заказчика на реализацию определенного проекта.

Инжиниринговые услуги предоставляются как специализированными инженерно-консультационными фирмами, так и промышленными, строительными и другими компаниями.

Внешнеторговые сделки по оказанию инжиниринговых услуг преследуют цель достичь наилучшего результата от капиталовложений и иных затрат, связанных с реализацией различного рода проектов. Данная цель может быть достигнута за счет наиболее рационального

подбора и эффективного использования совокупности материальных, трудовых, технологических и финансовых ресурсов, а также за счет использования передовых научно-технических достижений в выборе методов организации и управления, учитывающих конкретные условия и факторы реализации проекта. Именно применение в качестве эффективного ресурса высококвалифицированного труда и профессиональных знаний специалистов способствует максимальному сокращению сроков ввода объектов в эксплуатацию, ускорению отдачи капитала. Причем большое разнообразие возникающих технических, коммерческих, финансовых, юридических, административных и других вопросов требует привлечения значительного числа специалистов разного профиля для реализации проекта.

Арендные сделки становятся все более популярным видом внешне-торговых операций между контрагентами из разных стран. Эти сделки предоставляют право на временное пользование определенным имуществом производственного назначения одного из контрагентов (собственника) после заключения соглашения на предоставление такого права арендатору. Арендные сделки могут быть долгосрочными, среднесрочными, краткосрочными.

Лизинговая сделка во внешнеэкономической деятельности представляет собой правоотношения сторон в рамках лизингового соглашения, согласно которому лизингодатель обязуется предоставить за плату во временное пользование лизингополучателю имущество производственного назначения, приобретенное им по договору купли-продажи в собственность у продавца (поставщика), в целях получения прибыли, дохода или достижения иного полезного эффекта.

При заключении контракта на оказание лизинговых услуг стороны могут предусмотреть и иные условия, не перечисленные выше, если это обусловлено необходимостью урегулирования их правоотношений.

При расчете графика и размеров лизинговых платежей контрагенты обязательно учитывают покупную стоимость объекта лизинга, срок лизингового соглашения, остаточную стоимость предмета лизинга, финансовое положение лизингодателя и лизингополучателя, действующее законодательство страны, особенно в области налогообложения и методов начисления амортизации.

Сделки купли-продажи услуг международного туризма реализуются посредством предоставления туристу определенного вида или набора услуг туризма для экспорта или импорта.

Экспортом услуг туризма является продажа туристских продуктов иностранным гражданам, въезжающим на территорию данного государства для их получения. Денежные поступления от реализации

туристских продуктов будут получены из-за границы, а сами услуги предоставлены на территории принимающего государства.

Импорт услуг туризма является приобретением гражданами данной страны туристских продуктов, предоставляемых за ее пределами. Денежные поступления за покупку туристских продуктов перечисляются за границу, где и будут предоставлены приобретенные услуги.

Услуги международного туризма представляют собой экспортно-импортную деятельность туроператоров и турагентов из различных стран, которая предполагает обслуживание лиц, выезжающих за границу и не занимающихся там оплачиваемой деятельностью.

Процесс принятия ответственных решений при осуществлении международной коммерческой деятельности тесно связан с анализом существующих условий торговли на том или ином рынке: действующего законодательства, торговой практики, обычаев делового оборота, применяемых в той или иной стране или сфере торговли. Для того чтобы объективно оценить и оптимизировать коммерческие риски по сделке, субъекты внешнеэкономической деятельности могут прибегать к помощи профессиональных консультантов. Услуги профессиональных консультантов могут предоставляться по широкому кругу вопросов экономической деятельности субъектов хозяйствования – предприятий, фирм, организаций. Как правило, такие услуги предлагаются либо специализированными консалтинговыми компаниями (предоставление отдельных видов услуг), либо универсальными консалтинговыми компаниями (услуги консультантов различного профиля).

Консалтинговые фирмы предоставляют услуги по исследованию и прогнозированию рынка, исследованию цен мировых товарных рынков, оценке торгово-политических условий для осуществления экспортно-импортных операций, по разработке технико-экономических обоснований, бизнес-планов и инвестиционных проектов, разработке экспортной стратегии, по проведению комплекса маркетинговых исследований, разработке маркетинговых программ, анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятия с учетом внутренней и внешней среды, а также по анализу характеристик конкретных рынков, на которых функционирует то или иное предприятие.

В области делового консультирования могут быть предложены услуги по поиску и подбору партнеров за рубежом, ведению деловой переписки, по разработке и составлению внешнеэкономических контрактов. Кроме того, с развитием систем управления транспортно-логистическими потоками субъекты внешнеэкономической деятельности стали прибегать к консультационным услугам по оптимизации доставки товаров иностранным контрагентам. Поставщикам,

уже работающим на мировом рынке или только собирающимся выйти на него, недостаточно просто доставить груз из пункта отправления в пункт назначения. Таким компаниям необходима информация об экономической ситуации на рынке товаров / услуг, на который они собираются поставлять свой товар, а также требуются партнеры для организации поставок по удобным для них схемам.

Консультационные услуги представляют собой комплекс рекомендаций и советов в области финансовых, экономических, юридических и иных вопросов, предоставляемых высокопрофессиональными специалистами консалтинговых компаний участникам внешнеэкономической деятельности с целью оптимизации процесса реализации внешнеэкономических сделок и повышения их эффективности.

Кроме самостоятельных сделок купли-продажи услуг во внешней торговле существует целый ряд сделок по купле-продаже услуг, которые осуществляются для обслуживания товаропотоков между иностранными контрагентами. В группу сделок по купле-продаже услуг, обслуживающих куплю-продажу товаров, входят международные перевозки грузов, транспортно-экспедиторские услуги, услуги по хранению грузов, услуги по страхованию грузов, услуги по международным расчетам.

Как правило, вышеперечисленные услуги предоставляются вместе с куплей-продажей партии товаров. Партию товаров необходимо доставить от продавца к покупателю, и тогда одна из сторон в соответствии с условиями договора будет ответственна за организацию транспортировки, а при необходимости – и за сопровождение и охрану данной партии в период транспортировки.

В процессе доставки товара от продавца к покупателю может возникнуть ситуация, когда партию товаров необходимо подвергнуть временному хранению, и тогда один из контрагентов будет вынужден передать данную партию для временного хранения на склад специализированной организации.

Стороны могут быть заинтересованы и в организации страхования во время доставки партии товара, поскольку данный этап совершения внешнеэкономической операции чреват рисками повреждения или гибели товара, что может обернуться убытками для одной из сторон.

Контрагентам, находящимся в разных странах, необходимо произвести расчеты за поставляемую партию товара, и для этого они прибегают к услугам по международным расчетам, посредством которых покупатель может уплатить установленную контрактом сумму, а продавец может получить этот платеж.

Такие услуги чаще всего предоставляются по запросу любого из контрагентов специализированными компаниями. Деятельность

компаний, предоставляющих услуги, обслуживающие куплю-продажу товаров, обычно узконаправленна и специализируется на предоставлении услуг одного направления.

Как и любая сделка во внешнеэкономической деятельности, сделки по купле-продаже услуг, обслуживающих куплю-продажу товаров, будь то международные перевозки грузов, транспортно-экспедиторские услуги, услуги по хранению грузов, услуги по страхованию грузов, услуги по международным расчетам, должны оформляться контрактом на предоставление услуг.

Рынок информационных услуг

В процессе перехода от индустриального к постиндустриальному (информационному) обществу базовым становится информационный ресурс. Он занимает важное место в процессе производства наряду с трудовыми, материальными, финансовыми ресурсами. Поэтому целесообразно рассмотреть информацию как ресурс, продукт и услугу, которая лежит в основе формирования нового рынка – рынка информационных продуктов и услуг.

Информационные ресурсы – отдельные документы и отдельные массивы документов в информационных системах (библиотеках, архивах, фондах, банках данных, других информационных системах).

Информационные ресурсы являются базой для создания информационных продуктов. Любой информационный продукт отражает информационную модель его производителя и воплощает его собственное представление о конкретной предметной области, для которой он создан. Информационный продукт, являясь результатом интеллектуальной деятельности человека, должен быть зафиксирован на материальном носителе любого физического свойства в виде документов, статей, обзоров, программ, книг и т. д.

Информационный продукт – совокупность данных, сформированная производителем для распространения в вещественной или невещественной форме. Информационный продукт может распространяться такими же способами, как и любой другой материальный продукт, с помощью услуг.

Услуга – результат непроизводственной деятельности предприятия или лица, направленный на удовлетворение потребности человека или организации в использовании различных продуктов. Информационная услуга – получение и предоставление в распоряжение пользователя информационных продуктов.

Существование информационных продуктов и услуг порождает появление рынка по обмену информацией.

Рынок информационных продуктов и услуг (информационный рынок) – система экономических, правовых и организационных отношений

по торговле продуктами интеллектуального труда на коммерческой основе.

Информационный рынок характеризуется определенной номенклатурой продуктов и услуг, условиями и механизмами их предоставления, ценами. В отличие от торговли обычными товарами, имеющими материально-вещественную форму, здесь в качестве предмета продажи или обмена выступают информационные системы, информационные технологии, лицензии, патенты, товарные знаки, ноу-хау, инженерно-технические услуги, различного рода информация и прочие виды информационных ресурсов.

Основным источником информации для информационного обслуживания в современном обществе являются базы данных. Они интегрируют в себе поставщиков и потребителей информационных услуг, связи и отношения между ними, порядок и условия продажи и покупки информационных услуг.

Поставщиками информационных продуктов и услуг могут быть:

- центры, где создаются и хранятся базы данных, а также производится постоянное накопление и редактирование в них информации;
- центры, распределяющие информацию на основе разных баз данных;
- службы телекоммуникации и передачи данных;
- специальные службы, куда стекается информация по конкретной сфере деятельности для ее анализа, обобщения, прогнозирования, например, консалтинговые фирмы, банки, биржи;
- коммерческие фирмы;
- информационные брокеры.

Потребителями информационных продуктов и услуг могут быть различные юридические и физические лица, решающие задачи.

Ни один рынок не может существовать без инфраструктуры. Рассмотрим внутреннее строение информационного рынка более подробно.

Инфраструктура информационного рынка – совокупность секторов, каждый из которых объединяет группу людей или организаций, предлагающих однородные информационные продукты и услуги.

Инфраструктуру информационного рынка можно представить пятью секторами:

- научно-техническая продукция в виде проектных, технологических, методических разработок по разным отраслям;
- объекты художественной культуры в виде текстовой, визуальной и аудиопродукции;
- услуги образования – все виды обучения;

- управленческие данные и сообщения (политическая и хозяйственная информация, статистические данные, данные о рыночной ситуации, рекламные сообщения, оценки и рекомендации по принятию решений);

- бытовая информация: сообщения общего характера, сведения о потребительском рынке, сведения о рынке труда.

В зависимости от вида объекта купли-продажи *рынок информации* может быть представлен *пятью секторами*.

1-й сектор – деловая информация, состоит из следующих частей:

- биржевая и финансовая информация – котировки ценных бумаг, валютные курсы, учетные ставки, рынок товаров и капиталов, инвестиции, цены. Поставщиками являются специальные службы биржевой и финансовой информации, брокерские компании, банки;

- статистическая информация – ряды динамики, прогнозные модели и оценки по экономической, социальной, демографической областям. Поставщиками являются государственные службы, компании, консалтинговые фирмы;

- коммерческая информация по компаниям, фирмам, корпорациям.

2-й сектор – информация для специалистов, содержит следующие части:

- профессиональная информация – специальные данные и информация для юристов, врачей, фармацевтов, преподавателей, инженеров, геологов, метеорологов и т. д.;

- научно-техническая информация – в области естественных, технических, общественных наук, по отраслям производства и сферам человеческой деятельности;

- доступ к первоисточникам – организация доступа к источникам информации через библиотеки и специальные службы.

3-й сектор – потребительская информация, состоит из следующих частей:

- новости и литература – информация служб новостей и агентств прессы, электронные журналы, справочники, энциклопедии;

- потребительская информация – расписания транспорта, резервирование билетов и мест в гостиницах, заказ товаров и услуг, банковские операции и т. п.;

- развлекательная информация – игры, телетекст, видеотекст.

4-й сектор – услуги образования, включает все формы и ступени образования: дошкольное, школьное, специальное, среднепрофессиональное, высшее, повышение квалификации и переподготовку.

5-й сектор – обеспечивающие информационные системы и средства, состоит из следующих частей:

- программные продукты – программные комплексы с разной ориентацией;
- от профессионала до неопытного пользователя компьютера: системное программное обеспечение, программы общей ориентации;
- технические средства – компьютеры, телекоммуникационное оборудование, оргтехника, сопутствующие материалы и комплектующие.

4.2 Виды и особенности международного инжиниринга

Как самостоятельный вид коммерческих операций инжиниринг предполагает предоставление на основе договора на инжиниринг одной стороной, именуемой консультантом, другой стороне, именуемой заказчиком, комплекса или отдельных видов инженерно-технических услуг, связанных с проектированием, строительством и вводом объекта в эксплуатацию, с разработкой новых технологических процессов на предприятии заказчика, усовершенствованием имеющихся производственных процессов вплоть до внедрения изделия в производство и даже сбыта продукции.

Инжиниринговые, или производственно-технические, услуги представляют собой совокупность работ производственного, коммерческого и научно-технического характера по оптимизации капитальных затрат заказчика на реализацию определенного проекта.

Инжиниринговые услуги предоставляются как специализированными инженерно-консультационными фирмами, так и промышленными, строительными и другими компаниями.

Внешнеторговые сделки по оказанию инжиниринговых услуг преследуют цель достичь наилучшего результата от капиталовложений и иных затрат, связанных с реализацией различного рода проектов. Данная цель может быть достигнута за счет наиболее рационального подбора и эффективного использования совокупности материальных, трудовых, технологических и финансовых ресурсов, а также за счет использования передовых научно-технических достижений в выборе методов организации и управления, учитывающих конкретные условия и факторы реализации проекта. Именно применение в качестве эффективного ресурса высококвалифицированного труда и профессиональных знаний специалистов способствует максимальному сокращению сроков ввода объектов в эксплуатацию, ускорению отдачи капитала. Причем большое разнообразие возникающих технических, коммерческих, финансовых, юридических,

административных и других вопросов требует привлечения значительного числа специалистов разного профиля для реализации проекта.

4.3 Международные арендные операции: лизинг (финансовый, оперативный, возвратный, компенсационный и др.)

Аренда (leasing) – сдача внаем предметов, оборудования и товаров иностранному контрагенту. Суть аренды состоит в предоставлении одной стороной – арендодателем (lessor) другой стороне – арендатору (lessee) товара в исключительное пользование на установленный срок за определенное вознаграждение на основе арендного контракта. В контракте купли-продажи, при котором право собственности на товар переходит от продавца к покупателю, аренда сохраняет за арендодателем право собственности на сданное в наем оборудование, предоставляя арендатору лишь право на его временное использование.

В практике применяются несколько видов аренды: краткосрочная аренда – рентинг (renting); среднесрочная аренда – хайринг (hiring); долгосрочная аренда – лизинг (lease, leasing).

Финансовый лизинг (financial leasing) предусматривает выплату арендатором в течение периода действия контракта сумм, покрывающих полную стоимость амортизации оборудования или большую ее часть, а также прибыль арендодателя. По истечении срока контракта арендатор может:

- вернуть объект аренды арендодателю (лиз-бэк, lease-back);
- заключить новый контракт на аренду данного имущества;
- выкупить объект по остаточной стоимости.

Финансовый лизинг характеризуется длительным сроком контракта (от 5 до 10 лет). Фактически финансовый лизинг представляет собой форму долгосрочного кредитования покупки.

Операционный лизинг (operation leasing) заключается на срок меньший амортизационного периода имущества. После окончания контракта объект лизинга возвращается владельцу или вновь сдается в аренду.

Операционный лизинг подразумевает передачу в пользование имущества многократного использования на срок по времени короче его экономического срока службы. Он характеризуется небольшой продолжительностью контракта (до 3–5 лет) и неполной амортизацией оборудования за время аренды. После истечения срока оборудование может стать объектом нового лизингового контракта или возвращается

арендодателю. Обычно в оперативный лизинг сдается строительная техника (краны, экскаваторы и т. д.), транспорт, ЭВМ и т. д.

Преимуществом лизинга является многообразие форм и условий (операционный, финансовый, раздельный, возвратный, чистый, действительный). Лизинг рассматривается как весьма эффективный способ финансирования, выгодный предприятию, не располагающему необходимыми средствами для капиталовложений в оснащение производства.

4.4 Торговля объектами интеллектуальной собственности

Во внешнеэкономической деятельности операции купли-продажи осуществляются с различными формами объектов интеллектуальной собственности. В некоторых случаях интеллектуальная собственность может составлять даже большую часть стоимости компании, чем ее материальные активы, поскольку корпоративная интеллектуальная собственность включает все патенты, дизайн всех продуктов, технологии производства этих продуктов, коммерческие тайны, имя компании и дизайн логотипа. Например, стоимость какой-либо компании может быть гораздо выше, чем стоимость содержимого ее складов, заводов или сумма денежных средств на счету в банке. Ее ценность будет тесно связана с узнаваемостью логотипа, позволяющего потребителю, указав на него или произнеся название компании приобрести нужный товар в любой стране, даже если этикетка будет выполнена на незнакомом языке.

Операции по купле-продаже объектов интеллектуальной собственности приносят контрагентам ощутимые преимущества – и конкурентные, и материальные. Продукты интеллектуального труда в зависимости от способа и условий их создания могут иметь различное выражение. Форма выражения продукта интеллектуального труда не обязательно будет материальна. Отличаются продукты интеллектуального труда особым уровнем интеллектуального наполнения в результате того, что процесс их создания состоял из интеллектуальных усилий одного автора или коллектива авторов.

При покупке объектов интеллектуальной собственности импортер получает возможность использовать более совершенные принципы и механизмы производства своей продукции, что повышает в конечном счете ее конкурентоспособность и способствует продвижению данной продукции на зарубежные рынки, увеличивая тем самым объемы экспортных поставок данной компании.

При продаже объектов интеллектуальной собственности экспортер проникает на рынки зарубежных стран, куда экспорт продукции, произведенной с использованием продаваемых технологий, может быть нецелесообразен по ряду причин. Экспорт объектов интеллектуальной собственности оказывает существенное влияние на конъюнктуру рынка зарубежной страны, на уровень цен на данном рынке, на рост поставок сырья в данную страну.

В соответствии с нормами Конвенции об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности (1967) все права, относящиеся к литературным, художественным и научным работам; исполнительской деятельности, звукозаписи, радиовещанию и телевидению; изобретениям во всех областях человеческой деятельности; научным открытиям; промышленным образцам, товарным знакам, знакам обслуживания, фирменным наименованиям; защите против недобросовестной конкуренции, включаются в понятие интеллектуальной собственности.

Согласно законодательству Республики Беларусь (ГК), к *объектам интеллектуальной собственности* относятся:

1) результаты интеллектуальной деятельности:

- произведения науки, литературы и искусства;
- исполнения, фонограммы и передачи организаций вещания;
- изобретения, полезные модели, промышленные образцы;
- селекционные достижения;
- топологии интегральных микросхем;
- нераскрытая информация, в том числе секреты производства

(ноу-хау);

2) средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ или услуг:

- фирменные наименования;
- товарные знаки и знаки обслуживания;
- географические указания;

3) другие результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ или услуг в случаях, предусмотренных Гражданским кодексом Республики Беларусь и иными законодательными актами.

Правовая охрана объектов интеллектуальной собственности возникает в силу факта их создания либо вследствие предоставления правовой охраны уполномоченным государственным органом в случаях и в порядке, предусмотренных законодательством страны. Поэтому при совершении внешнеторговых сделок с участием объектов интеллектуальной собственности их принято разделять на две

группы, согласно условию возникновения права и самому предмету охраны:

- сделки по торговле объектами промышленной собственности, правовая охрана которых возникает вследствие предоставления такой охраны уполномоченным государственным органом в случаях и в порядке, предусмотренных законодательством страны;

- сделки по торговле объектами авторского права, правовая охрана которых возникает в силу факта их создания.

Предметом охраны для объектов промышленной собственности является их техническая сущность и содержание, а условием возникновения прав для охраны – обязательная государственная регистрация.

Предметом охраны для объектов авторского права является сама форма этого объекта, а условием возникновения прав для охраны – только факт создания данного объекта, для которого не требуется обязательной государственной регистрации.

4.5 Регулирование внешнеторговых операций

Контракт считается совершенным при достижении согласия сторон по всем существенным его условиям. Различаются существенные, обычные (простые) и случайные условия (в праве США и Англии – основные и второстепенные).

Существенные условия (conditions, basic conditions) определяются сторонами. Например, в договоре купли-продажи существенным условием является указание предмета продажи. Часть условий признается существенными по закону или же по торговому обычаю.

Обычные, простые условия (warranties) вытекают из нормы закона, регулирующей данные отношения. Если в контракте нет специальной оговорки, то применяются общие нормы и права. Например, при отсутствии в контракте оговорки об уплате аванса покупатель не обязан выплачивать аванс, а осуществляет расчет по стоимости товара в целом при его получении.

Случайными считаются условия, не входящие в перечень существенных и тем не менее включенные в контракт по требованию сторон, причем эти условия отличаются от обычных, установленных законом, но не противоречат ему.

Случайные условия также являются обязательными для исполнения, и их неисполнение рассматривается как нарушение контракта (infringement of a contract).

В англо-американском праве признаются промежуточные условия – в зависимости от обстоятельств они могут относиться либо

к существенным, либо к простым. Возникающие споры по принадлежности таких условий к существенным или простым обычно разрешает арбитраж.

Как определено Таможенным кодексом Таможенного союза, для целей обложения товара пошлиной; внешнеэкономической и таможенной статистики; применения иных мер государственного регулирования торгово-экономических отношений, связанных со стоимостью товаров, включая осуществление валютного контроля внешнеторговых сделок и расчетов банков по ним, в соответствии с законодательными актами применяется таможенная стоимость товара – стоимость товара, определяемая в соответствии с Законом «О таможенном тарифе».

Оценка товаров, перемещаемых через таможенную границу с целью определения размеров взимаемых таможенных платежей, всегда являлась сложной процедурой в таможенной практике.

В настоящее время большинство стран, участвующих во внешней торговле, применяет одну из двух международных систем определения таможенной стоимости: «Брюссельская» или ГАТТонская. Брюссельская Конвенция о создании методологии определения таможенной стоимости товаров на условиях СИФ была заключена в 1950 г. К этой Конвенции присоединилось свыше 70 государств западноевропейского региона.

Дальнейшее развитие внешнеторговой практики потребовало определенных изменений в этой системе, в результате чего в рамках Токийского раунда торговых переговоров, проходивших под эгидой ГАТТ в 1979 г., двадцатью восемью странами было подписано Соглашение о применении ст. VII ГАТТ «Оценка товаров для таможенных целей». Соглашение определяет таможенную стоимость товара, как цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате за товары при продаже с целью экспорта в страну импорта, скорректированную с учетом установленных доначислений к этой цене.

Возможно применение следующих методов определения таможенной стоимости:

- 1-й метод – по цене сделки с ввозимыми товарами;
- 2-й метод – по цене сделки с идентичными товарами;
- 3-й метод – по цене сделки с однородными товарами;
- 4-й метод – на основе вычитания стоимости;
- 5-й метод – на основе сложения стоимости;
- 6-й метод – резервный метод.

Таможенное декларирование – все процедуры, связанные с заявлением сведений о товарах и транспортных средствах с целью перемещения их через таможенную границу в соответствии с определенным

таможенным режимом, изменения таможенного режима или завершения действия таможенного режима; в таможенную декларацию необходимо вносить таможенную стоимость.

1. Таможенная стоимость заявляется (декларируется) декларантом (декларант – лицо, декларирующее и предъявляющее товары и транспортные средства от собственного имени) таможенному органу при перемещении товаров через таможенную границу.

2. Таможенная стоимость товаров определяется декларантом согласно методам определения таможенной стоимости.

3. Порядок заявления таможенной стоимости товаров, а также форма декларации устанавливаются нормативным правовым актом таможенной службы в соответствии с законодательством РБ.

4. Контроль за правильностью определения и заявления таможенной стоимости осуществляют таможенные органы.

5. Определение таможенной стоимости должно основываться на достоверной информации.

6. Для подтверждения заявленной декларантом таможенной стоимости или сведений, относящихся к ее определению, декларант обязан по требованию таможенного органа предоставить последнему необходимые сведения.

7. В случае неподтверждения достоверности заявленных таможенному органу сведений декларант вправе обратиться в таможенный орган с просьбой предоставить ему декларируемый товар в соответствии с заявленным таможенным режимом при условии обеспечения уплаты таможенных платежей.

8. Размер обеспечения уплаты таможенных платежей определяется в соответствии с временной (условной) оценкой товаров, порядок производства которой устанавливается таможенной службой.

9. Таможенный орган, осуществляющий контроль за правильностью определения таможенной стоимости, на основании имеющихся у него сведений и документов, предъявленных декларантом, принимает решение о допустимости использования декларантом метода определения таможенной стоимости и правильности определения заявленной декларантом таможенной стоимости товара.

10. При отсутствии данных, подтверждающих правильность определения заявленной декларантом таможенной стоимости, либо при наличии оснований полагать, что представленные декларантом сведения не являются достоверными и (или) достаточными, таможенный орган самостоятельно определяет таможенную стоимость декларируемого товара, последовательно применяя методы определения таможенной стоимости (т. е. производит таможенную оценку товаров).

11. При несогласии декларанта с произведенной таможенным органом таможенной оценкой товаров решение таможенного органа может быть обжаловано в порядке, установленном главой 50 ТК.

12. Дополнительные расходы, возникшие у декларанта в связи с уточнением заявленной им таможенной стоимости либо предоставлением таможенному органу дополнительной информации, несет декларант. При этом увеличение срока таможенного декларирования товара, связанное с определением таможенной стоимости, не может быть использовано декларантом для получения фактической отсрочки от уплаты таможенных платежей.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Приведите классификацию международных торговых сделок в зависимости от объекта купли-продажи.

2. Закончите определение. Операции купли-продажи товаров – это

3. Какие выделяют виды операций купли-продажи товаров? Охарактеризуйте их.

4. Сформулируйте основные задачи экспортера и импортера при поиске зарубежного контрагента.

5. Раскройте понятие контрагентов во внешней торговле.

6. Дайте определение понятию «фирма» во внешней торговле.

7. Раскройте виды и особенности международного инжиниринга.

8. Дайте определения международным арендным операциям: лизинг (финансовый, оперативный, возвратный, компенсационный и др.).

9. Определите специфику торговли объектами интеллектуальной собственности.

10. Кто и как регулирует внешнеторговые операции?

Семинарское занятие 4

1. Понятие и классификация международных коммерческих операций.

2. Виды и особенности международного инжиниринга.

3. Международные арендные операции: лизинг (финансовый, оперативный, возвратный, компенсационный и др.).

4. Торговля объектами интеллектуальной собственности.

5. Регулирование товарообменных операций.

Литература к семинарскому занятию

1. Алехнович, А. Внешнеэкономическая предпринимательская деятельность / А. Алехнович. – Мн.: Дикта, 2009. – 128 с.
2. Алехнович, А. В. Практикум по основам внешнеэкономической деятельности: учебное пособие / Е. А Ковшар, А. В. Алехнович; под ред. В. М. Руденкова. – Минск: БГУ, 2007. – 240 с.
3. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / С. Ю. Кричевский [и др.]; под общ. ред. М. И. Плотницкого, Г. В. Турбан. – Мн.: Современная школа, 2006. – 664 с.
4. Стровский, Л. Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : пособие для вузов / Л. Е. Стровский. – М.: ЮНИТИ, 2010. – 504 с.
5. Турбан, Г. В. Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие для вузов / Г. В. Турбан. – Мн.: БГЭУ, 2007. – 319 с.
6. Ковшар, Е. А. Основы внешнеэкономической деятельности: учебник / Е. А. Ковшар. – Минск : БГУ, 2013. – 447 с.

Практические задания для самостоятельной работы

Задание 1. Компания «Алекор» учреждена в качестве юридического лица на территории Российской Федерации (г. Екатеринбург).

Один из филиалов этой компании расположен на территории Республики Беларусь (г. Могилев) и носит название «Алекор-М».

Компания «Транстехно» учреждена в качестве юридического лица и зарегистрирована на территории Республики Беларусь (г. Гродно).

Руководствуясь ссылками на законодательную базу Республики Беларусь, установите, какой критерий используется для определения правоспособности юридических лиц при совершении внешнеторговых сделок на территории Республики Беларусь.

Определите, будет ли совершенная между «Алекор-М» (г. Могилев) и «Транстехно» (г. Гродно) сделка по купле-продаже пиломатериалов на территории Республики Беларусь для компании «Транстехно» считаться внешнеторговой.

Задание 2. Выберите 3–4 иностранные фирмы из западноевропейского региона, используя ряд источников, содержащих данные о фирмах:

- специализированные справочники, журналы, проспекты;
- национальные каталоги стран;
- коммерческие газеты, журналы;
- сведения о проходящих выставках, ярмарках;

- информацию о действующих в Республике Беларусь совместных и иностранных предприятиях;
- информацию в Интернет;
- сведения Белорусской торгово-промышленной палаты;
- рекламные материалы иностранных фирм.

Охарактеризуйте выбранные фирмы по классификационным признакам. Выделите из них промышленные, торговые, транспортные, финансовые фирмы. Определите особенности классификационных признаков для данного региона.

Задание 3. Вид встречной операции – бартерная сделка.

Исходные данные:

Условия внешнеторговой операции: отечественная фирма экспортирует калийные удобрения. Польская сторона передает сахар-сырец в обмен на удобрение. Расчет количества товаров определяется по ценам ЕС, действующим на дату подписания контракта. Транспортные и прочие расходы каждая сторона осуществляет за свой счет.

Указать:

1. Чем вызвано активное распространение встречной торговли в современных условиях?
2. Положительные и отрицательные стороны бартерных операций.
3. Какие цели могут преследовать участники бартерной сделки?
4. Каковы особенности товарообменных операций?
5. Какие группы товаров запрещено экспортировать по товарообменным операциям?

Тема 5. Договор международной купли-продажи

Лекция 5

5.1 Требования, предъявляемые к содержанию коммерческих предложений.

5.2 Понятие внешнеторгового договора: функции, формы, требования к содержанию.

5.3 Международные правила к толкованию торговых терминов (Инкотермс).

Цель лекции: рассмотреть и изучить понятие внешнеторгового договора (содержание, функции, формы), а также правила толкования торговых терминов.

5.1 Требования, предъявляемые к содержанию коммерческих предложений

Подготовка и оформление коммерческого предложения.

На данном этапе выполняются технологические операции, связанные с:

- подготовкой коммерческого предложения;
- оформлением коммерческого предложения;
- согласованием коммерческого предложения;
- проверкой правильности оформления коммерческого предложения;

Заключение конкретного договора обычно начинается с предложения его заключить, выраженного в направлении, как правило, в письменном виде, коммерческого предложения (оферты) Контрагенту (Заказчику). При подготовке коммерческого предложения осуществляется формулировка условий предлагаемой сделки и составление текста коммерческого предложения.

Текст коммерческого предложения чаще всего состоит из двух частей: вводной и основной.

Во *вводной части* излагают обоснование (факты, события, документы и др.), побудившие Исполнителя предложить данную сделку Заказчику.

В *основной части* коммерческого предложения формулируются условия предлагаемой сделки.

Материалы, необходимые для обоснования, пояснения, расшифровки условий предлагаемой сделки в целом, или ее отдельных положений, как правило, оформляются в виде Приложений к коммерческому предложению со ссылкой на них в соответствующих пунктах коммерческого предложения. На первом листе Приложения в правом верхнем углу делается надпись «Приложение к коммерческому предложению от 00.00.00 № 00/00-00».

Оформление коммерческого предложения.

Коммерческое предложение желательно оформлять на бланке для писем предприятия (далее «бланк»). Оформление коммерческого предложения заключается в проставлении в строго определенных местах бланка или стандартного листа необходимого набора реквизитов (аналогичного используемому при оформлении писем), согласно требованиям. При выполнении данной технологической операции проставляются следующие реквизиты:

- * [2] – эмблема организации;
- * [4] – код организации по ОКПО;
- * [5] – код документа по ОКУД;
- * [7] – наименование организации;
- * [9] – индекс предприятия связи, почтовый и телеграфный адрес, телефакс, номер телефона, номер счета в банке;
- * [16] – адресат;
- * [19] – заголовок к тексту;
- * [21] – текст;
- * [22] – отметка о наличии приложения;
- * [28] – фамилия исполнителя и номер его телефона;

Согласование коммерческого предложения.

После подготовки и оформления в письменном виде коммерческого предложения ответственный исполнитель, готовивший его, согласует изложенные в нем условия предлагаемой сделки с :

- руководителем структурного подразделения;
- юристом;
- главным бухгалтером;
- заместителем руководителя предприятия, курирующим структурное подразделение;
- другими заинтересованными должностными лицами.

Такое согласование оформляется в виде проставления реквизита «визы» в строго определенном месте бланка или стандартного листа, на котором оформлено коммерческое предложение (далее «на бланке»).

Если при согласовании возникают замечания, то они указываются либо в самой визе (если замечание короткое), либо на отдельном листе с проставлением соответствующей пометки на бланке («замечания прилагаются» рядом с визой). Визы собираются (проставляются) на лицевой стороне последнего листа второго экземпляра коммерческого предложения, остающегося на предприятии.

Если при согласовании коммерческого предложения возникла необходимость внесения изменений в условия предлагаемой сделки, то в этом случае ответственный исполнитель проводит повторную подготовку, оформление и согласование текста коммерческого предложения.

Проверка правильности оформления коммерческого предложения.

Перед передачей согласованного коммерческого предложения на подпись руководителю предприятия (его заместителю) необходимо проверить правильность его оформления (с учетом требований государственных стандартов на оформление писем). Такую проверку обычно осуществляют специалисты службы ДОУ (документационного обеспечения управления) предприятия либо структурного подразделения, готовившего данный документ (далее «специалисты службы ДОУ»). Неправильно оформленное коммерческое предложение возвращается ответственному исполнителю, готовившему его, на доработку (повторное оформление).

Подписание коммерческого предложения.

Коммерческое предложение подписывает (проставляет реквизит «подпись» на бланке) руководитель предприятия (или его заместитель, имеющий соответствующие права – далее «его заместитель»). Допускается подписывать только первый экземпляр коммерческого предложения (отправляемый заказчику).

В этом случае его второй экземпляр (остающийся на предприятии) заверяют специалисты службы ДОУ (проставляют на бланке реквизит «отметка о заверении копии»).

При наличии в коммерческом предложении сведений, составляющих коммерческую тайну исполнителя (предприятия) или заказчика, а также в случае, когда условия сделки либо сам факт ее подготовки являются коммерческой тайной, руководитель предприятия (его заместитель) на бланке проставляет реквизит «гриф ограничения доступа к документу».

В специальных случаях (для придания юридической силы коммерческому предложению, для наиболее важных и ответственных сделок и т. п.) после подписания коммерческого предложения руководителем предприятия (его заместителем) его подпись дополняется оттиском печати предприятия (на бланке проставляется реквизит «печать»).

5.2 Понятие внешнеторгового договора: функции, формы, требования к содержанию

Предметом внешнеторгового контракта могут быть купля-продажа товара, выполнение подрядных работ, аренда, лицензирование, предоставление права на продажу, консигнация и др.

В силу особенностей определения предмета договора в белорусском праве под понятие внешнеторгового договора, не подпадают договоры аренды (а также иные договоры, предметом которых не являются товар, работа, услуга, охраняемая информация, исключительные права на результат интеллектуальной деятельности). Последнее объясняется тем, что к договорам, на которые указывается в определении внешнеторгового договора в белорусском праве, в частности, относятся: договоры купли-продажи (поставки), подряда, возмездного оказания услуг, бытового подряда, строительного подряда, подряда на выполнение проектных и изыскательских работ, перевозки, транспортной экспедиции, хранения, страхования, поручения, комиссии, доверительного управления имуществом и т. д.

С учетом особенностей предмета контракты на поставку товаров можно подразделить на три группы:

- 1) контракты на сырьевые и продовольственные товары;
- 2) контракты, предметом которых является машинно-техническая продукция;
- 3) контракты на товары массового спроса.

В контрактах на поставку сырьевых и продовольственных товаров много внимания уделяется условиям сдачи-приемки товара, методам определения качества и количества. При перевозке сырьевых и продовольственных товаров могут произойти изменения в их количестве и качестве вследствие поглощения влаги, усушки, порчи. Поэтому в контрактах предусматривается, что окончательное определение количества и качества товара производится в пункте назначения. Отсюда вытекает другая особенность этой группы контрактов – она касается цены и расчетов.

В контракте делается запись о том, что окончательная цена устанавливается на основании акта сдачи-приемки в пункте выгрузки. Если платеж должен быть произведен до того как будут готовы результаты анализа качества товара, то сначала полностью оплачивается контрактная стоимость товара, а затем производится перерасчет; продавец выставяет дебет-ноту или кредит-ноту с приложением акта о результатах анализа. Точно так же производится перерасчет за оплаченный товар в том случае, если фактический вес окажется больше

или меньше указанного в коносаменте (или другом транспортном документе). Если товар не был оплачен до контрольного взвешивания в пункте выгрузки, до получения результатов анализа качества товара, то покупатель производит платеж на основании окончательного счета продавца, выписанного им с учетом расхождений в части веса и качества, подтвержденных соответствующими документами. Вместо окончательного счета продавец может выписать дебет-ноту или кредит-ноту как дополнение к предварительному счету, выписанному им при отгрузке.

Вышеописанный механизм расчетов следует изложить в контракте. Вместе с документами, подтверждающими фактический вес и результаты анализа качества в пункте выгрузки, это является аргументом при обосновании недополучения экспортной выручки экспортером, а также аудиторским доказательством достоверности осуществленных расчетов.

По контрактам на сырьевые товары практикуются также скидки с цены и надбавки к цене за поставку товара более низкого или более высокого качества по сравнению с показателями, зафиксированными в контракте. Особенностью таких контрактов является и то, что в них часто оговаривается право продавца отгрузить несколько большее или меньшее количество товара против зафиксированного в контракте, такая оговорка называется опционной. Право опциона дает возможность продавцу полностью использовать тоннаж (например, загрузить вагон доверху, чтобы не оставалось неиспользованным пространство, либо, если вагон загружен доверху, а весь товар не вошел в него, не грузить остаток в другой). Но, кроме того, опционная оговорка позволяет продавцу с выгодой для себя использовать складывающуюся на рынке конъюнктуру: если на момент отгрузки товара произошло понижение цен, а в контракте установлена фиксированная цена, продавцу выгодно отгрузить большее количество товара, и наоборот.

Контракты на сырьевые и продовольственные товары часто заключаются на длительный срок. В связи с этим очень важно правильно выбрать метод установления цены. Цена может быть твердой, т. е. зафиксированной в контракте, а можно определить в контракте цену с последующей фиксацией. Фиксированные цены выгоднее устанавливать тогда, когда наблюдается тенденция к их понижению, если же в перспективе предвидится повышение цен, то выгоднее установить в контракте цену с последующей фиксацией. Выбор оптимального метода установления цены требует хорошего знания конъюнктуры рынка данного товара.

Контракты на сырьевые товары требуют основательной проработки транспортных условий, так как способы транспортировки некоторых

товаров специфичны: для транспортировки нефти и газа используется нефтепровод, газопровод; транспортировка электроэнергии осуществляется по линиям электропередачи. При использовании специфических видов транспорта нужно правильно определить базис поставки, момент сдачи-приемки товара по количеству, стоимость транспортировки, момент перехода прав собственности и др. В контрактах на машинно-техническую продукцию большое внимание уделяется качественным характеристикам. Поэтому перечень показателей, характеризующих качество продукции, часто помещается не в разделе «Предмет контракта», а выносится в отдельное приложение к контракту. Контракт должен обязательно предусматривать обязанность продавца предоставить вместе с отгруженным оборудованием техническую документацию на языке страны покупателя; это очень важный пункт, так как техническая документация используется при пуске и наладке оборудования. Кроме того, рекламации по качеству принимаются только в том случае, если оборудование устанавливалось и эксплуатировалось в соответствии с правилами эксплуатации, изложенными в технической документации.

Оборудование, как правило, проходит два этапа испытаний. Сначала на заводе поставщика, чтобы подтвердить соответствие тем параметрам, которые указаны в контракте, второй этап испытаний проводится на предприятии покупателя. Возможен вариант, когда испытания проводятся только на заводе продавца, но в присутствии представителя покупателя, что является основанием для подписания акта сдачи-приемки; в этом случае лучше предусмотреть выдачу представителем покупателя разрешения на отгрузку после проведения приемочных испытаний на предприятии поставщика.

Обязательной частью таких контрактов является статья о гарантиях. Продавец должен записью в контракте подтвердить, что поставляемое оборудование изготовлено в полном соответствии с описанием или технической документацией, и гарантировать качество сборки. В пункте о гарантиях подтверждается, что поставляемое оборудование соответствует наивысшим достижениям мировой техники и удовлетворяет самым высоким нормам, существующим для данного вида оборудования. В контракт также вносится запись о том, что поставляется оборудование, не бывшее в употреблении.

Контрактом устанавливается срок гарантии бесперебойной работы оборудования. В качестве точки отсчета лучше взять дату пуска оборудования в эксплуатацию, но обычно гарантийный период еще ограничивается определенным сроком с даты поставки, чтобы побудить покупателя не затягивать пуск оборудования в эксплуатацию. Должен

быть определен порядок устранения дефектов, выявленных в период гарантийного срока. Устранение производится за счет продавца, даже если работы выполняются силами покупателя.

Если продавец не сможет устранить дефекты, выявленные в гарантийный период, может быть установлен срок, по истечении которого покупатель имеет право отказаться от контракта. Гарантийное обслуживание поставленного оборудования, а также послегарантийный ремонт требуют запчастей, поэтому в контракте устанавливается срок, в течение которого продавец должен поставлять запчасти. Для гарантийного и послегарантийного ремонта может быть предусмотрено создание мастерских, станций техобслуживания.

В контрактах на поставку оборудования предусматриваются и формы предпродажного сервиса – создание демонстрационных залов, складов запчастей, учебных центров для подготовки специалистов и т. д.

Включение монтажных работ в контракт на поставку оборудования в качестве составляющей части общего контракта вызывает проблемы, связанные с налогообложением, поэтому на монтажные работы целесообразно заключать отдельный контракт, предметом которого являются услуги по монтажу оборудования.

Условия платежей по контрактам на поставку машинно-технической продукции часто предусматривают расчеты в кредит, поскольку это дорогостоящий товар.

По группе товаров массового спроса предложение на мировом рынке, как правило, превышает спрос, поэтому первостепенное значение имеет качество поставляемых товаров. В этой связи в контрактах тщательно прорабатываются вопросы качества, включаются требования о предоставлении сертификатов качества, безопасности, происхождения товара и др. По товарам массового спроса широко распространена практика продажи по образцам. В контракте указывается количество отобранных образцов, устанавливается подробный порядок сопоставления поставленных товаров с образцами. Приведем примерную формулировку этого пункта контракта: «Один экземпляр образца хранится у продавца, другой – у покупателя в течение определенного срока с даты поставки. Эталоны будут арбитражными образцами при возникновении споров между сторонами. Качество товара должно соответствовать образцам-эталонам, согласованным и подтвержденным сторонами». Особенностью контрактов на эту группу товаров является то, что при обнаружении дефектов или при несоответствии товара требуемому качеству может быть произведена уценка товара или замена его другим. В контракте указывается максимально допустимый объем забракованного товара, при превышении которого

покупатель имеет право расторгнуть контракт и отнести суммы убытка за счет продавца.

Таким образом, международная торговля каждой из трех рассмотренных групп товаров имеет свои особенности, которые должны находить отражение в контракте, что в свою очередь обуславливает особенности бухгалтерского учета и налогообложения экспортно-импортных операций.

В контракте устанавливается единица измерения количества, система мер и весов. «Количество товара по каждой позиции, поставляемого по настоящему Контракту, указано в Приложении(ях) к настоящему Контракту».

Если контракт предполагает периодическую поставку товара или если представляется невозможным заранее указать в контракте точное количество товара, можно использовать формулировку «Количество товара указано в счетах по каждой поставке». В этом случае контракт будет рамочным, то есть без точного указания количества товара. Но необходимо учитывать, что рамочные контракты могут затруднить таможенное оформление.

«Количество поставляемого товара измеряется в штуках». Единицы измерения, конечно, указываются вместе с количеством и вынесены в приложение(я). Но в некоторых случаях их полезно указать в явной форме и в самом тексте контракта. В зависимости от характера товара единицей измерения количества могут выступить меры веса, объема, длины или площади, а то и просто штуки. Важно помнить, что существуют метрическая (СИ) и англо-американская системы мер. А очень часто используются единицы измерения, свойственные данному товару (баррель как мера объема – при торговле нефтью, кипа определенного среднего веса – при торговле хлопком).

Например, при поставке проводов, шлангов, трубок, изделий в рулонах и тому подобных изделий количество может измеряться как в метрах, так и в штуках (бухты, рулоны). Так, может оказаться, что единицей измерения для вашего поставщика является не метр, а бухта, а вы купили не 1000 м шланга, а 1000 бухт по 100 м каждая, то есть в 100 раз больше, чем нужно. Количество подтверждается актом экспертизы веса (количества единиц).

5.3 Международные правила к толкованию торговых терминов (Инкотермс)

Сущность правил Инкотермс, основные цели их применения.

При поставках товаров по международному контракту купли-продажи у контрагентов возникают обязательства по передаче товара, которые могут включать перевозку и страхование товара, обеспечение надлежащей упаковки, осуществление погрузочно-разгрузочных работ, выполнение таможенных процедур, необходимых при ввозе или вывозе товаров.

Вышеперечисленные обязательства контрагентов, которые за время их неоднократного осуществления в международной коммерческой практике сложились в торговые обычаи, были систематизированы Международной торговой палатой в определенные торговые термины с целью унификации применяемых в различных странах условий осуществления поставок товаров по международным контрактам купли-продажи и рекомендовать их для всеобщего применения контрагентами любых стран в виде специальных терминов. Унифицированные и систематизированные в Международные правила толкования торговых терминов торговые термины получили сокращенное название «Инкотермс».

Правила толкования торговых терминов Инкотермс представляют собой перечень специальных терминов, которые содержат суть обязанностей продавца и покупателя относительно различных условий поставки товаров по международному контракту купли-продажи.

Впервые правила Инкотермс стали применяться в 1936 г., а в настоящее время иностранные контрагенты руководствуются редакцией Инкотермс, которая вступила в силу с 1 января 2011 г. и получила название «Инкотермс-2010».

Отличия новой редакции ИНКОТЕРМС 2010 от прошлого ИНКОТЕРМС 2000:

- Условия: DAP и DAT: В Инкотермс 2010 количество терминов было уменьшено с 13 до 11. Но при этом создано два новых положения (DAP – delivered at place – поставка до пункта, DAT – delivered at terminal – поставка до терминала), которые могут использоваться как мультимодальные. Четыре наименее используемых в практике термина были отменены (DAF, DES, DEQ, и DDU).

- Термин DAT (поставка до терминала) заменяет собой термин DEQ: товар предоставляется в распоряжение покупателя неразгруженным с прибывшего транспортного средства. DAT в отличие от DEQ применимо для мультимодальных перевозок. По оценкам экспертов по логистике поставка до терминала DAT соответствует больше всего практике логистики в порту.

- Термин DAP (поставка до пункта) является общим положением, при котором важно точно указать место назначения. Термин DAP

заменяет собой три термина: DAF, DES, DDU, и предусматривает, что товар предоставляется покупателю уже готовым для разгрузки (в наших условиях для перегрузки под таможенным контролем, или же для растаможки).

– Новые обязанности и риски в FOB, CFR и CIF: в условиях поставки FOB (франко-борт), CFR (стоимость и фрахт) и CIF (стоимость, страхование и фрахт) обязанности и риски устанавливаются по-новому. В Инкотермс 2000 при этих трех условиях поставки риск переходил после доставки до борта судна, а в Инкотермс 2010 переход рисков осуществляется после полной погрузки груза на борт судна (о распределении ответственности и переходе рисков в Инкотермс 2000 смотрите далее).

Основной целью применения правил Инкотермс является унифицированное понимание спектра обязательств контрагентов по доставке товаров в рамках международного договора купли-продажи в соответствии с выбранным термином. Сфера применения правил Инкотермс распространяется только на договоры купли-продажи и не подлежит применению к иным видам соглашений (например, к договору страхования, договору перевозки и др.). Тем не менее выбранный термин Инкотермс может являться определяющим при заключении договора, обеспечивающего выполнение контракта купли-продажи. Например, если в контракте купли-продажи стороны установили, что поставка товара будет осуществляться морским путем и в соответствии с указанным термином, то ни одна из сторон не вправе осуществить поставку любым иным видом транспорта, поскольку некоторые термины Инкотермс предназначены для применения исключительно морским транспортом и никаким другим. Соответственно заключить договор перевозки для доставки данного товара с авиаперевозчиком не позволяют правила толкования данного термина.

Правила Инкотермс-2000 содержат тринадцать терминов, которые для удобства применения разделены на четыре группы. Группы терминов расположены в определенном порядке начиная с группы E, затем группа F, затем группа C и последняя группа D.

Инкотермс применяет трехбуквенные сокращения:

- EXW – с завода (с указанием пункта);
- FCA – франко- перевозчик (с указанием пункта);
- FAS – свободно вдоль борта (наименование порта отгрузки);
- FOB – свободно на борту (наименование порта отгрузки);
- CFR – стоимость и фрахт (наименование порта назначения);
- CIF – стоимость, страхование и фрахт (наименование порта назначения);

- CPT – перевозка оплачена до (с указанием пункта назначения);
- CIP – перевозка и страхование оплачены до (с указанием пункта назначения);
- DAF – поставка на границе (с указанием пункта);
- DES – поставка с судна (наименование порта назначения);
- DEQ – поставка с пристани (наименование порта назначения);
- DDU – поставка без оплаты пошлины (с указанием пункта назначения);
- DDP – поставка с оплатой пошлины (с указанием пункта назначения).

Распределение обязательств по поставке товара между продавцом и покупателем в соответствии с выбранным термином Инкотермс-2000.

Любой из терминов Инкотермс составлен по специально разработанной схеме, которая включает две основные части: часть А и часть Б. В части А указаны обязанности продавца, в части Б – обязанности покупателя. Схема составлена таким образом, что каждой обязанности продавца из части А противопоставлена обязанность покупателя из части Б. Все обязанности по поставке товара как продавцов, так и покупателей сгруппированы по следующим направлениям, приведенным в таблице.

Распределение обязанностей контрагентов в соответствии с Инкотермс-2000

А. Обязанности продавца

1. А. Предоставление товара в соответствии с условиями договора
2. А. Лицензии, свидетельства и иные формальности
3. А. Договоры перевозки и страхования
4. А. Поставка
5. А. Переход рисков
6. А. Распределение расходов
7. А. Извещение покупателю
8. А. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения
9. А. Проверка, упаковка, маркировка
10. А. Другие обязанности

Б. Обязанности покупателя

1. Б. Уплата цены за товар
2. Б. Лицензии, свидетельства и иные формальности
3. Б. Договоры перевозки и страхования
4. Б. Принятие поставки
5. Б. Переход рисков
6. Б. Распределение расходов
7. Б. Извещение продавцу
8. Б. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения
9. Б. Осмотр товара
10. Б. Другие обязанности

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Дайте определение экспортным операциям во внешней торговле.
2. Дайте определение импортным операциям во внешней торговле.
3. Дайте определение реэкспортным операциям во внешней торговле.
4. Дайте определение реимпортным операциям во внешней торговле.
5. Дайте определение внешнеторговым сделкам по купле-продаже услуг.
6. Назовите основные сделки по купле-продаже услуг.
7. Перечислите сделки по оказанию производственно-технических услуг.
8. Как классифицируются арендные сделки?
9. Дайте определение сделкам по экспорту и импорту туристических услуг.
10. Что включают в себя сделки, обслуживающие куплю-продажу услуг?

Семинарское занятие 5

1. Требования, предъявляемые к содержанию коммерческих предложений.
2. Понятие внешнеторгового договора: функции, формы, требования к содержанию.
3. Международные правила к толкованию торговых терминов (Инкотермс).

Литература к семинарскому занятию

1. Войтихов, А. Д. Внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие для вузов / А. Д. Войтихов. – Мн.: Равноденствие, 2005. – 176 с.
2. Герчикова, И. Н. Международное коммерческое дело : учебник для студентов вузов / И. Н. Герчикова. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1996. – 304 с.
3. Инкотермс 2010 : комментарий. – Мн.: Амалфея, 2011. – 52 с.
4. Косарева, Т. Международный коммерческий контракт / Т. Косарева. – М.: Либроком, 2009. – 112 с.

5. Покровская, В. В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: учебник для студентов вузов / В. В. Покровская. – М.: Юрист, 2002. – 456 с.
6. Рубцов, А. Основы внешнеэкономической деятельности / А. Рубцов. – М.: МГИУ, 2009. – 240 с.
7. Стровский, Л. Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : пособие для вузов / Л. Е. Стровский. – М.: ЮНИТИ, 2010. – 504 с.
8. Турбан, Г. В. Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие для вузов / Г. В. Турбан. – Мн.: БГЭУ, 2007. – 319 с.
9. Алехнович, А. В. Практикум по основам внешнеэкономической деятельности: учебное пособие / А. В. Алехнович, Е. А. Ковшар; под ред. В. М. Руденкова. – Минск: БГУ, 2007. – 240 с.

Практические задания для самостоятельной работы

Задание 1. Российская фирма «Россиада» нуждается в приобретении 20 тонн гравия для собственного производства. В связи с этим она обратилась к своему партнеру – белорусской компании «Белмагистраль» с просьбой купить данную партию товара, учитывая желание приобрести товар по наименьшей цене.

Белорусская компания «Белмагистраль» рассчитала затраты на покупку данной партии товара с учетом наиболее выгодных предложений поставщиков данного товара, и оказалось, что наиболее выгодно приобрести данный товар у украинской фирмы «УкрГравий». Включив в цену товара транспортные расходы и все необходимые платежи, белорусская компания «Белмагистраль» уже по вновь сформированной цене предложила данную партию товара фирме «Россиада». Между сторонами было заключено соглашение на покупку украинского гравия российской стороной. Купив гравий у украинской стороны, белорусская сторона продала его российской.

К какому виду экспортно-импортных операций относится сделка по покупке гравия белорусской стороной у украинской компании?

К какому виду экспортно-импортных операций относится сделка по продаже гравия белорусской стороне украинской компанией?

К какому виду экспортно-импортных операций относится сделка по покупке гравия белорусской стороной у украинской компании, а затем перепродажа этой партии товара российской стороне?

Составьте проект внешнеторгового контракта по этой сделке от имени белорусской стороны.

Задание 2. Предприятие «Вилета-мебель» (г. Вилейка, Республика Беларусь) поставило 200 комплектов кухонной мебели фирме «Каретта»

(г. Бельдиби, Турция) для дальнейшей реализации данной продукции турецкой фирмой на территории Турции.

Однако 12 комплектов мебели были не полностью укомплектованы оговоренными в контракте деталями для сборки. В частности, в 3 комплектах не хватало по 2 мебельные заглушки, а в 9 комплектах – по 4 шурупа для сборки мебели.

В связи с этим турецкие покупатели отказывались приобретать не полностью укомплектованные наборы мебели, и фирма «Каретта» после предъявления соответствующих претензий предприятию «Вилета-мебель» вынуждена была вернуть наборы кухонной мебели белорусской стороне.

Как с позиций классификации экспортно-импортных операций можно рассматривать факт возврата не полностью укомплектованных наборов кухонной мебели белорусской стороне турецкой фирмой, не имевшей возможности реализовать данную продукцию по причине ее неуккомплектованности?

Как учитываются данные операции во внешнеторговой статистике страны? Кто обязан предоставить информацию для статистического учета в соответствующее ведомство страны?

Составьте проект внешнеторгового контракта по этой сделке от имени белорусской стороны.

Задание 3. Отечественное предприятие «ЛНДИ» экспортирует в Нидерланды женскую одежду (костюмы, юбки, пальто – всего 8 наименований). Общая сумма контракта – 7 500 евро. Базисные условия поставки – FCA – Брест. Условия платежа – безотзывный аккредитив.

Разработать проект контракта по следующим разделам:

- обозначение страны;
- предмет контракта (со спецификацией);
- цена и сумма контракта;
- базисные условия поставки;
- срок поставки;
- условия платежа и форма расчета;
- гарантия качества товара;
- разрешение споров и применимое право;
- прочие условия;
- юридические адреса сторон.

Необходимые данные выбрать самостоятельно.

Тема 6. Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности

Лекция 6

6.1 Понятие, критерии и принципы оценки экономической эффективности внешнеторговой деятельности.

6.2 Система показателей оценки экономической эффективности внешнеторговых операций субъектов хозяйствования.

6.3 Направления повышения экономической эффективности внешнеторговой деятельности субъектов хозяйствования.

Цель лекции: изучить сущность, критерии и принципы оценки эффективности внешнеэкономической деятельности, а также определить основные направления повышения ее эффективности.

6.1 Понятие, критерии и принципы оценки экономической эффективности внешнеторговой деятельности

Экономическое обоснование принимаемых решений по управлению ВЭД предприятий может производиться с использованием различных методов – факторного, экспертного, расчетного и др.

Достаточно распространен в мировой практике факторный подход, сущность которого заключается в поиске факторов, влияющих на эффективность ВЭД, и установлении с использованием математического инструментария взаимосвязи между выявленными факторами и результатом развития предприятия.

Среди *факторов эффективности ВЭД* могут быть выделены:

- факторы, отличающие участников ВЭД от предприятий, работающих только на внутреннем рынке;
- внешние факторы (государственные стимулирующие программы развития экспорта, поощрения иностранных инвестиций и т. п.);
- факторы, связанные с поведением фирмы (маркетинговая ориентация фирмы, целеустремленность менеджмента и т. д.).

Все факторы можно также разделить на внутренние, контролируемые предприятием, и внешние, неконтролируемые им.

К первой группе относятся:

- технические характеристики предприятия и производства. Для воздействия на эти факторы требуется приобретение новых активов, например, строительство новых производственных мощностей за границей или закупка нового оборудования для адаптации продукции);
- методики и технологии работы, например, введение новых технологий, повышение количественного и качественного уровня информации о ВЭД на основе имеющихся и новых источников, что прямо воздействует и на вышеназванные факторы;
- психологические аспекты коллектива и управления. Воздействие на эти факторы требует изменения ценностей, поведенческих установок, технологий принятия решения, что оказывает влияние непосредственно на ранее указанные факторы (на методологию и технологию работы) и опосредованно (на технические характеристики предприятия и производства).

Факторный подход, в основе которого лежат экономико-математические модели, позволяющие определить степень воздействия выделенных факторов на эффективность того или иного вида ВЭД предприятия, не используется в практике предприятий, так как, с одной стороны, большинство отечественных предпринимателей не обладает достаточным опытом и знаниями в сфере их применения, а с другой – пока еще недостаточен статистический ряд для получения верифицированных результатов.

В экономической теории и практике самым распространенным способом определения эффективности ВЭД является расчет различных показателей экономической эффективности на основе соизмерения достигаемых экономических результатов с затратами ресурсов на их достижение.

На уровне предприятий и иных хозяйствующих субъектов под экономической эффективностью внешнеэкономических операций понимается степень увеличения дохода от них, получаемая либо как разница, либо как частное между результатами и затратами на их реализацию. В связи с чем систему показателей экономической эффективности ВЭД можно разделить на две группы:

- показатели эффекта, определяемые как абсолютные величины и выражаемые в соответствующих денежных единицах как разница между результатами и затратами;
- показатели эффективности, определяемые на основе отношения результатов к затратам, как правило, выражающие в относительных единицах: процентах, долях единицы и др.

Методика определения эффективности внешнеторговых сделок.

Экспортные сделки. Для определения эффективности сделки первоначально рассчитывается показатель экономического эффекта. По экономическому смыслу он соответствует понятию прибыли.

Показатель экономического эффекта рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{экс}} = B - 3, \quad (11)$$

где $\mathcal{E}_{\text{экс}}$ – экономический эффект от экспорта;

B и 3 – выручка и затраты на экспорт в денежном выражении соответственно.

В связи с тем, что выручка от экспортных сделок поступает в иностранной валюте, а затраты учитываются в национальной, возникает необходимость ее пересчета в сопоставимые условия. Данный расчет выполняется по формуле:

$$B = P_1 + P_2, \quad (12)$$

где P_2 – рублевый эквивалент отчислений в валютный фонд предприятия;

P_2 – рублевая выручка от обязательной продажи части валюты государству.

Показатель экономической эффективности экспортной сделки рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс}} = B/3, \quad (13)$$

где $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс}}$ – экономическая эффективность экспортной сделки.

Экономическое содержание показателя эффективности выражается размером выгоды, полученной на каждый рубль затрат. Сделка эффективна лишь тогда, когда $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс}} > 1$.

Импортные сделки заключаются с целью ввоза товара для собственного потребления в процессе производства или для его реализации на внутреннем рынке. При этом в первом случае могут иметь место варианты с однократным или многократным потреблением.

При закупке импортного товара однократного потребления (сырье, материалы и др.) расчет эффективности производится на основе сопоставления цены закупки на внешнем и внутреннем рынке (на аналогичный товар). В данном варианте расчет экономического эффекта производится по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{имп}} = \mathcal{C}_{\text{имп}} - \mathcal{C}_{\text{вн}}, \quad (14)$$

где $\mathcal{E}_{\text{имп}}$ – эффект импортной сделки;

$\mathcal{C}_{\text{имп}}$ – цена товара, закупаемого по импорту;

$\mathcal{C}_{\text{вн}}$ – цена аналогичного товара на внутреннем рынке.

В случае если цена $\mathcal{C}_{\text{имп}} > \mathcal{C}_{\text{вн}}$ – сделка убыточна, и наоборот, при $\mathcal{C}_{\text{имп}} < \mathcal{C}_{\text{вн}}$ – прибыльна, т. е. имеет экономический эффект.

Гораздо типичнее ситуации, когда по импорту закупаются товары, предназначенные для многократного потребления: станки, машины, транспортные средства, силовые установки и иного рода основные средства. В таких ситуациях учет разности в ценах единицы товара на внешнем и внутреннем рынках недостаточен. При такого рода сделках возникает необходимость сопоставления затрат по ряду параметров, формирующих понятие «эксплуатационные расходы», возникающие при использовании оборудования. Они включают в себя:

- стоимость ремонтов оборудования в соответствии с принятой системой планово-предупредительного ремонта;
- расходные коэффициенты материальных и энергетических затрат на единицу выпускаемой продукции;
- расход заработной платы (с начислениями) работников, занятых обслуживанием оборудования;
- расход запасных частей для оборудования.

Иными словами, расчет эффективности импортной сделки, предметом которой является оборудование или транспортное средство, основан на механизме определения полной цены потребления:

$$\text{ПЦП}_{\text{ви}} = \mathcal{C}_{\text{п}} + \mathcal{E}_{\text{р}}, \quad (15)$$

где $\text{ПЦП}_{\text{ви}}$ – полная цена потребления товара, закупленного по импорту;

$\mathcal{C}_{\text{п}}$ – цена покупки оборудования по импорту, включая таможенные, транспортные, страховые расходы;

$\mathcal{E}_{\text{р}}$ – эксплуатационные расходы при использовании оборудования.

Полная цена потребления определяется и по товару, аналог которого может быть закуплен на внутреннем рынке. Экономический эффект импортной сделки в таком варианте можно определить, сопоставляя полные цены потребления:

$$\mathcal{E}_{\text{имп}} = \text{ПЦП}_{\text{ви}} - \text{ПЦП}_{\text{и}}. \quad (16)$$

Экономический эффект (прибыль) присутствует, если полная цена потребления товара, закупаемого по импорту, ниже полной цены потребления аналога на внутреннем рынке.

Закупаемое по импорту оборудование может отличаться от

внутреннего аналога не только в части издержек, но и по производительности. В этой связи необходимо исчислять удельные издержки, т. е. полную цену потребления на единицу производимой продукции. Такая методика расчета используется, как правило, при принятии принципиального решения о целесообразности закупки оборудования по импорту. В ситуации отсутствия аналога на внутреннем рынке сравнительная эффективность не определяется, экономический эффект и эффективность сделки определяются по известной методике:

$$\mathcal{E}_{\text{имп}} = B - \text{ПЦП}, \quad (17)$$

$$\mathcal{Э}\mathcal{Э}_{\text{имп}} = B / \text{ПЦП}. \quad (18)$$

Расчет по формуле (6.7) позволяет определить, сколько прибыли получено от сделки, каков *экономический эффект*, а по формуле (6.8) – какова степень прибыльности (*экономическая эффективность*). При этом $\mathcal{Э}\mathcal{Э}_{\text{имп}}$ должна быть больше 1 ($\mathcal{Э}\mathcal{Э}_{\text{имп}} > 1$).

Для расчета экономической эффективности сделок, связанных с закупкой товаров для их реализации на внутреннем рынке, необходимо сопоставить выручку от реализации на внутреннем рынке закупленных по импорту товаров с затратами на их закупку и реализацию.

Экономический эффект таких сделок определяется по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{имп}} = B - (C + \mathcal{Z}_{\text{вн}}), \quad (19)$$

где C – стоимость закупленных по импорту товаров;

$\mathcal{Z}_{\text{вн}}$ – затраты на реализацию на внутреннем рынке импортируемых товаров.

Экономическая эффективность определяется по формуле

$$\mathcal{Э}\mathcal{Э}_{\text{имп}} = B / (C + \mathcal{Z}_{\text{вн}}). \quad (20)$$

Показатель, полученный по формуле (6.9), позволяет определить размер прибыли импортера от сделки, а по формуле (6.10) – сколько будет получено прибыли с каждого рубля, вложенного в сделку. Необходимым условием выступает известное соотношение $\mathcal{Э}\mathcal{Э}_{\text{имп}} > 1$.

Товарообменные сделки в условиях недостатка у предприятий оборотных средств, особенно в твердоконвертируемой валюте, остаются в структуре внешнеторговой деятельности Республики Беларусь весьма значительными. Особенность расчета показателей эффективности таких сделок состоит в необходимости стоимостной оценки продукции, полученной в обмен на поставленный товар. В основу расчета положен принцип *соотношения стоимостей*

обмениваемых товаров, соотношение 1:1 должно рассматриваться как показатель минимального эффекта товарообменной сделки. Методику расчета можно рассмотреть на следующем примере.

Предприятие – резидент Республики Беларусь поставляет иностранному партнеру ткань хлопчатобумажную суровую в количестве 75 000 пог. м. Затраты предприятия на 1 пог. м. ткани составляют 700 белорусских рублей. Взамен иностранный партнер обязуется поставить 27 т хлопкового волокна. Цена 1 т волокна на внутреннем рынке – 1 960 руб.

Определим экономический эффект:

вначале рассчитаем стоимость поставляемой хлопчатобумажной ткани:

$$75000 \cdot 700 = 52,5 \text{ млн руб.}$$

Затем – стоимость получаемого хлопка:

$$27000 \cdot 1960 = 52,92 \text{ млн руб.}$$

Экономический эффект составит:

$$52,92 - 52,5 = 0,42 \text{ млн руб.}$$

Экономическая эффективность:

$$52,92 / 52,5 = 1,008.$$

Если обозначить стоимость товаров, отгружаемых по бартерной сделке через C_1 , а получаемых по этой же сделке через C_2 , то экономический эффект бартерной сделки (Э б.с.) рассчитываем по формуле:

$$\text{Э б.с.} = C_2 - C_1. \quad (21)$$

А показатель экономической эффективности определим по формуле:

$$\text{ЭЭ б.с.} = C_2 / C_1. \quad (22)$$

Следовательно, бартерная сделка эффективна при условии, когда стоимость ввозимых по бартеру товаров равна или больше стоимости вывозимых товаров, ЭЭ б.с. = 1.

В ряде отраслей промышленности (швейная, текстильная, трикотажная и др.) получили достаточно широкое распространение толлинговые сделки – одна из разновидностей бартера. Предметом такой операции является переработка на отечественном предприятии давальческого сырья иностранного партнера при условии расчета за процесс переработки частью готовой продукции. Иными словами, иностранный партнер, поставив белорусскому производителю свое сырье, забирает выпущенную из нее продукцию за вычетом количества, оставляемого в качестве компенсации издержек, связанных с процессом переработки.

Рассмотрим конкретную ситуацию.

Белорусскому производителю иностранный партнер поставляет 100 т хлопкового волокна для выработки из него определенного артикула ткани. Стороны согласовали:

- выход ткани из 1 кг сырья – 3,8 пог. м.;
- количество ткани, оставляемой переработчику в качестве оплаты, – 40 %.

Методика расчета эффективности, как и в других случаях, строится на определении результата и затрат, связанных с его достижением. Очевидно, что в качестве результата используется возможная стоимость реализации на внутреннем рынке ткани, получаемой в порядке компенсации издержек, обусловленных переработкой давальческого сырья в готовую продукцию.

Произведем соответствующие расчеты. Исходя из согласованных норм, количество готовой продукции, произведенной из давальческого сырья, составит: $100 \text{ т} (100\,000 \text{ кг} * 3,8 \text{ пог. м}) = 380\,000 \text{ пог. м}$, а доля, оставляемая переработчику, – $380\,000 \text{ пог. м} * 40 \% = 152\,000 \text{ пог. м}$. При цене реализации ткани на внутреннем рынке 900 р. за 1 м выручка составит $152\,000 * 900 = 136,8 \text{ млн руб.}$ Согласно экономическим расчетам, затраты, связанные с принятием давальческого сырья, его хранением, переработкой, составляют 300 руб. за 1 м. Кроме того, коммерческие расходы, вызванные с реализацией готовой продукции на внутреннем рынке, составляют 2 % производственных издержек.

Определяем затраты предприятия:

$(380\,000 \text{ пог. м} * 300 \text{ руб.}) * 1,02 = 116,28 \text{ млн руб.}$

Таким образом, в нашем примере результат толлинга превышает издержки на 20,52 млн руб. $(136,8 - 116,28)$, эта сумма определяет размер экономического эффекта, а коэффициент эффективности составит 1,176 $(136,8 \text{ млн руб.} / 116,28 \text{ млн руб.})$, или, что то же самое по экономическому смыслу, рентабельность будет равняться 17,6 % $[(20,52 / 116,28) * 100]$.

Изложенные методологические принципы и подходы применимы при расчете других видов сделок, при расчете интегральных показателей эффективности. Наиболее сложным моментом является полное и объективное отражение в расчетах реальных затрат на производство, экспорт и импорт продукции.

6.2 Система показателей оценки экономической эффективности внешнеторговых операций субъектов хозяйствования

Определение показателей эффективности внешнеторговых сделок – важная, но не единственная составляющая работы по оценке

эффективности ВЭД предприятия. В основе должен быть поиск путей ее повышения. Задачей субъектов хозяйствования является постоянный мониторинг динамики эффективности, выявление внутренних и внешних резервов, их использование, ликвидация неэффективных коммерческих операций. Следует помнить, что резервы эффективности заложены в производственных подразделениях предприятий, оперативности и слаженности связей между ними, в отношениях предприятия с поставщиками сырья, материалов, других видов ресурсов и потребителями готовой продукции. Наряду с определением основного критерия эффективности сделки – уровня рентабельности – немаловажное значение имеет оценка и других показателей, характеризующих эффективность ВЭД предприятия. Среди них следует назвать динамику внешнеторгового оборота предприятия, его ассортиментную и географическую структуры, конкурентоспособность товарных и ассортиментных групп, освоение новых рынков и новых товаров, уровень влияния новых технологий в снижении издержек, долю прибыли от ВЭД в составе прибыли предприятия, долю экспортных поставок в общем объеме производства.

Конкурентоспособность. Под *конкурентоспособностью* товара понимается сочетание его потребительских свойств, обеспечивающее ему успех на рынке по сравнению с аналогичными товарами других компаний. Конкурентоспособность товара определяется следующими основными факторами: ценой, качеством, уровнем послепродажного обслуживания, эффективностью рекламы, системой сбыта, сроками и технологией производства, объемом продаж.

Конкурентоспособность компании – это способность использовать свои сильные стороны и концентрировать свои усилия в той области производства товаров или услуг, где она может занять лидирующие позиции на внутреннем и внешнем рынках. К основным факторам, определяющим конкурентоспособность компании, относятся: стратегия фирмы, наличие материальных, трудовых и финансовых ресурсов, инновационный потенциал, доля рынка, эффективность менеджмента.

О величине технического параметра потребитель оценивает, насколько свойство изделия, представленное данным параметром, удовлетворяет соответствующий элемент его потребности. Это можно выразить в количественной форме как процентное отношение величины указанного параметра к величине того же параметра, при которой потребность удовлетворяется полностью. Полученный показатель может быть назван *единичным параметрическим показателем*:

$$q_i = p_i / p_i 100 \times 100 \%, \quad (23)$$

где qi – единичный параметрический показатель по i -му параметру;
 pi – величина i -го параметра для анализируемого изделия;
 $pi100$ – величина i -го параметра, при котором потребность удовлетворяется полностью.

Для получения на базе этих единичных показателей группового показателя, характеризующего соответствие изделия данной потребности, необходимо их объединить с учетом значимости (веса) каждого единичного показателя в общем наборе:

$$I_{т.п.} = q_1 \times a_1 + q_2 \times a_2 + \dots + q_n \times a_n, \quad (24)$$

где $I_{т.п.}$ – групповой параметрический показатель по техническим параметрам;

qi – единичный параметрический показатель по i -му техническому параметру;

ai – весомость i -го параметра в общем наборе из n технических параметров, характеризующих потребность;

n – число параметров, участвующих в оценке.

Полученный групповой показатель $I_{т.п.}$ характеризует степень соответствия данного товара существующей потребности по всему набору технических параметров.

Национальные факторы. Исторически конкурентоспособность страны определялась наличием сырьевых ресурсов. Так, страны, обладающие богатыми запасами природных ресурсов, по сравнению со своими конкурентами располагали большим капиталом, тем самым имея возможность использовать передовую технологию и более квалифицированную рабочую силу. Все четыре фактора (сырье, финансовые и трудовые ресурсы, технология), а также эффективный менеджмент определяли успех компаний данной страны.

Ресурсы и возможности компании. Конкурентоспособность международной компании определяется и ее внутренними характеристиками. Для этого необходимо оценить сильные и слабые стороны компании, определить ресурсы, а также ее возможности и инновационный потенциал. Таким образом, анализируются материальные и финансовые активы, технологические, производственные и сбытовые возможности компании. Полученные результаты используются при формулировании и разработке стратегии компании. При этом необходимо учитывать преимущества международного разделения труда (человеческие ресурсы, месторасположение производственных мощностей, каналы сбыта, финансирование и кредитование подразделений), начиная со стадии закупок и заканчивая реализацией продукции.

Конкурентоспособность страны обуславливает достижение определенного уровня конкурентоспособности отечественных компаний и производимых ими товаров. При этом конкурентоспособность национальной экономики определяется, с одной стороны, способностью экономических институтов формировать благоприятные условия, с другой – возможностью фирм и отраслей воспользоваться этими условиями для создания и развития устойчивых конкурентных преимуществ. Международная конкурентоспособность экономики предполагает рассмотрение страны: во-первых, как самостоятельной автономной системы, состоящей из ряда взаимосвязанных подсистем; во-вторых, как отдельного субъекта мировой экономики, вступающего с другими субъектами в международные конкурентные отношения. Основными составляющими конкурентоспособности являются: качество национальных ресурсов, эффективность их использования, положение страны в системе мирохозяйственных связей.

Выделяют две *группы факторов*, влияющих на экономическую эффективность: *внешние* (т. е. факторы зарубежной среды) и *внутренние* (факторы национальной среды). К *внешним* относят:

- международные политические конфликты;
- социальные конфликты;
- международные политические союзы;
- международные политические и экономические соглашения;
- особенности структуры зарубежной экономики;
- зарубежные традиции в части их влияния на спрос на экспортируемый товар/услугу;
- особенности зарубежного законодательства;
- уровень надежности зарубежных партнеров;
- возможные проблемы с доставкой и хранением товара из-за климатических условий и т. д.

К *внутренним* можно отнести:

- политические конфликты внутри страны;
- изменение условий рынка;
- нестабильность экономики;
- инфляцию;
- конфликты с политическими группировками;
- конфликты с местными деловыми кругами;
- особенности национального законодательства;
- государственное участие во внешнеторговой деятельности: льготирование, субсидирование, демпинговые и антидемпинговые меры;
- предлагаемый ассортимент товаров / услуг;

– развитие отечественного рынка сырья, комплектующих, запчастей и т. д.

Все эти факторы оказывают, в основном, косвенное влияние на эффективность внешнеторговой деятельности, уменьшая или увеличивая объем затрат на ее ведение либо сумму получаемого от нее дохода.

Однако для оценки эффективности внешнеторговой деятельности недостаточно оценки косвенного влияния перечисленных факторов на цену и условия сделки. Существует множество методов, позволяющих с точки зрения различных подходов оценить эффективность внешне-торговой деятельности предприятия / организации. Есть три подхода к определению эффективности: во-первых, через коэффициенты эффективности экспортно-импортных операций; во-вторых, по показателям рентабельности; в-третьих, по показателям объема продаж. Далее показатели эффективности в целях наглядности будут рассматриваться для экспортно-импортных операций, а затем будут описаны тонкости оценки бартерных, и, в частности, толлинговых операций.

Коэффициенты экономической эффективности. Для обозначения эффективности экспортной операции используется E_e . По своему экономическому смыслу E_{e1} – это показатель отдачи затрат фирмы на экспорт, рассчитанный с учетом курса иностранной валюты на определенную дату.

Экономический смысл показателя E_{e2} заключается в том, что он характеризует отдачу экспортной операции во внутренних ценах. Показатель E_{e3} отражает уровень эффективности экспортной операции. Кроме того, очевидно, что если $E_{e1} > 2$ и $E_{e2} > E_{e3}$, то экспорт этого вида товаров является выгодным для фирмы.

Абсолютная экономическая эффективность экспорта (E_{ea}) определяется расчетом:

$$E_{ea} = O_{вр} + Вр - З_{ex}, \quad (25)$$

где $O_{вр}$ – рублевый эквивалент отчислений в валютный фонд фирмы, рассчитанный пересчетом валютной выручки в рубли по курсу на дату поступлений валюты;

$Вр$ – рублевая выручка от обязательной продажи валюты;

$З_{ex}$ – полные затраты фирмы на экспорт, равные сумме себестоимости производства, накладных расходов и экспортной пошлины.

Для обозначения эффективности импортной операции применяется E_i . Оценка экономической эффективности импорта проводится отдельно по товарам производственного назначения и товарам народного потребления. В расчетах используют понятие «полная цена потребления импортных товаров производственного назначения»:

$$\text{ЦП} = \text{Цп} + \text{Эр}, \quad (26)$$

где Цп – покупная цена импортируемого товара производственно-го назначения;

Эр – эксплуатационные расходы при использовании импортного товара производственного назначения.

$$\text{Эр} = \text{См} + \text{Сэ} + \text{Ср} + \text{Сз} + \text{ЗП}, \quad (27)$$

где См – стоимость материальных ресурсов;

Сэ – стоимость энергетических ресурсов;

Ср – затраты на ремонт;

Сз – затраты на приобретение запасных частей;

ЗП – заработная плата работников.

По товарам народного потребления (ТНП) экономическую эффективность импортной операции определяют так:

$$\text{Еі} = \text{Цр} - \text{Зі}, \quad (28)$$

где Цр – цена реализации импортных ТНП на внутреннем рынке;

Зі – затраты на импорт ТНП.

Таким образом, рассмотренная методика определения экономического эффекта по экспортным операциям определяется отношением результатов к затратам, а экономический эффект по импортным операциям – отношением затрат на импорт к результатам импортной операции.

Показатели рентабельности. Рост рентабельности продаж определяется или ростом цены на реализуемую продукцию, выполняемые работы, или снижением затрат на производство и реализацию. Этот показатель характеризует конкурентоспособность продукции.

Показатели измерения эффективности через объем продаж. Коэффициент оборачиваемости активов фирмы измеряет не только скорость оборота активов, но и отдачу с авансированных средств. Коэффициент оборачиваемости можно рассчитывать отдельно по основным средствам и оборотным активам.

Отношение объема реализации к основному капиталу есть показатель фондоотдачи основных средств.

Отношение объема реализации к капиталу оборотному – показатель отдачи оборотных активов фирмы.

Для некоторых организаций целесообразно рассчитать коэффициент отдачи по материально-производственным запасам. Это те предприятия, которые производят материалоемкую продукцию, или

те, для которых объем экспорта значительно зависит от цены на экспортируемую продукцию.

Снижение этого показателя означает ухудшение сбыта готовой продукции или увеличение запасов сырья, материалов, например, в связи с ожидаемым ростом цен.

Эффективность экспортной операции может быть определена по показателю доли издержек производства в выручке от экспорта, т. е. по коэффициенту затрат.

Наконец, эффективность труда работников предприятия рассчитывается через коэффициент выработки, определяющий товарооборот по экспортно-импортным договорам в расчете на одного работника фирмы.

Экономическая эффективность бартерных операций так же, как и экспортно-импортных, определяется на основе сравнения, соотношения результата и затрат. Особенность товарообменной операции в том, что результатом ее будет стоимостная оценка полученных в обмен за поставленную продукцию товаров, работ, услуг. Эффективность бартерной операции будет зависеть от соотношения цен внутреннего и внешнего рынков.

Что касается их разновидности – толлинговых операций, результатом для предприятия, перерабатывающего иностранное сырье с уплатой за переработку готовой продукции, будет стоимость этой готовой продукции. Затратами для предприятия-переработчика сырья будут затраты, непосредственно связанные с переработкой и доставкой сырья и отправкой готовой продукции.

В зависимости от цели анализа эффективности работы предприятия по внешнеторговым операциям могут рассчитываться как все показатели системы, так и отдельные группы.

Кроме того, для полноты анализа эффективности внешнеторговой деятельности организации следует учитывать существующие риски, как на этапе заключения сделки, так и на этапе ее завершения: поставки товара / работ / услуг и их оплату. При ведении внешнеторговой деятельности выделяют 3 основных вида рисков:

- *риск времени и расстояния* – означает продолжительный период перевозки, подготовки товара, получения коммерческого кредита на его оплату; время получения товаров / денежных средств, а также время, на которое они отвлечены от оборота, что, в свою очередь, затрудняет заключение и исполнение других сделок;

- *валютный риск* – означает возможное изменение курса валюты, в которой оплачивается товар / услуга, что неблагоприятно отразится на прибыли одной из сторон, а также дополнительные трудности по продаже или покупке такой валюты для или после оплаты;

– *законодательный риск* – означает возможные убытки или уменьшение прибыли вследствие ошибок в знании или понимании правил и законов стран партнеров в сфере валютного контроля, лицензирования экспортно-импортных операций, торговых эмбарго, импортных квот и пошлин, стандартов качества и т. д.

Таким образом, сущность внешнеторговой деятельности заключается в перемещении товаров, услуг, объектов интеллектуальной собственности через границу на возмездной основе. Основой для измерения ее эффективности является полученная прибыль от внешнеторговой операции и производные от нее показатели. Для ведения эффективной внешнеторговой деятельности следует учитывать ряд факторов, как внешних, так и внутренних, а также существующие риски.

В заключение вопроса оценки внешнеэкономической деятельности предприятия отметим, что при оценке эффективности отдельных внешнеэкономических проектов как совместной формы сотрудничества в международной теории и практике используются следующие основные методы:

- расчет коэффициентов рентабельности;
- определение чистой приведенной стоимости;
- расчет внутренней нормы доходности (рентабельности);
- расчет срока окупаемости.

Внешеэкономический проект будет считаться эффективным, если при анализе по одному из указанных методов будет соблюден критерий эффективности, справедливый для указанного метода.

Таким образом, применение метода оценки эффективности ВЭД предприятия определяется целью данного анализа, при обосновании целесообразности и результативности проводимых внешнеэкономических операций используются показатели эффекта экспорта (импорта), базовые и альтернативные коэффициенты экспорта (импорта). Для масштабной оценки всей ВЭД предприятия, оценки его экспортного потенциала приемлема система показателей, базирующаяся на оценке рентабельности (доходности) внешнеэкономических операций, деловой активности ВЭД и валютной самоокупаемости. Оценка эффективности отдельных внешнеэкономических проектов проводится с применением методов финансового анализа инвестиционных проектов.

6.3 Направления повышения экономической эффективности внешнеторговой деятельности субъектов хозяйствования

Республика Беларусь имеет огромную производственную базу, что в сочетании с выгодным геополитическим расположением создает

необходимые предпосылки для постоянного эффективного развития внешней торговли.

При рассмотрении вопросов повышения экономической эффективности внешнеторговой деятельности следует исходить из анализа основных факторов, определяющих структуру и уровень затрат как на производство продукции, так и затрат, сопутствующих осуществлению экспортных и импортных операций: транспортные расходы, расходы за хранение и перевалку грузов, страхование и т. д.

Основным направлением повышения экономической эффективности экспортной операции является, конечно, снижение уровня трудовых и материалозатрат при производстве экспортной продукции, т. е. снижение себестоимости продукции. Эта цель может быть достигнута только путём внедрения современных высокопроизводительных энерго- и материалосберегающих технологий, обеспечивающих не только высокую производительность труда, но и качество продукции. Предложение на внешние рынки конкурентоспособной экспортной продукции высокого технического уровня и качества позволяет экспортеру получить более значительную валютную выручку, что в сочетании с низкой себестоимостью продукции обеспечивает высокую экономическую эффективность операции.

Значимым направлением повышения эффективности внешнеторговых операций является сокращение расходов на транспортировку, перевалку и страхование внешнеторговых грузов. Выбор наиболее рациональных транспортных направлений и средств транспорта, внедрение интермодальных способов транспортировки, сокращение расходов за хранение и перевалку грузов, т. е. широкое использование всех возможностей и методов логистики – все это также приведёт к существенному повышению экономической эффективности внешнеторговых операций и внешней торговли в целом.

Эффективность внешнеторговых операций в большой степени зависит также и от профессиональной подготовки руководящих и оперативных работников внешнеторговых организаций – субъектов ВЭД. Разработка и реализация экономически обоснованной маркетинговой политики, основанной на глубоком знании конъюнктуры мирового рынка конкретного товара, применение оптимальной стратегии и тактики проведения переговоров с торговыми партнёрами и т. д. – эти факторы во многом определяют эффективность внешнеторговой операции.

Должна вестись работа и по снижению рисков внешней торговли – риска времени и расстояния (путем выбора оптимального партнера, исходя из соотношения эффективности сделки и риска приостановки поставки из-за ее задержек), валютного (путем выбора стабильной валюты для расчета, для которой в обеих странах партнеров не существует

ограничений на ее покупку или продажу) и законодательного (путем тщательного исследования нормативно-правовой базы страны партнера во избежание незапланированных расходов и санкций со стороны зарубежных государственных органов).

Необходимо также обращать внимание и на государственное регулирование внешнеторговой деятельности. Кроме уже существующих защитных мер и информационного обеспечения внешней торговли, следует развивать и следующие направления:

- определение и обоснование страновых приоритетов во внешней торговле для совершенствования договорно-правовой базы межгосударственного торгово-экономического сотрудничества;
- разработка отраслевых, в том числе для ведущих предприятий республики, и региональных программ развития экспорта;
- обеспечение координации оперативного взаимодействия различных секторов экономики по продвижению белорусского экспорта;
- мониторинг производства и экспорта основных видов белорусских товаров и услуг;
- активизация работы свободных экономических зон (СЭЗ), как одного из генераторов экономического роста, и стимулирование создания в СЭЗ экспортно-ориентированных предприятий;
- изучение потенциальных рынков сбыта (основного потребителя, конкурента, конъюнктуры рынка и качества продукции и услуг);
- прогнозирование ситуаций на внешних рынках; изучение и анализ экспортного потенциала республики и динамики ее конкурентных преимуществ, определение отраслевых приоритетов содействия экспорту;
- обеспечение участников ВЭД на постоянной основе иностранной коммерческой информацией: издание периодического бюллетеня иностранной коммерческой информации;
- создание постоянно действующей выставки экспортной продукции и координация выставочной деятельности за рубежом;
- создание системы переподготовки и повышения квалификации внешнеторговых работников и руководителей внешнеторговых структур, концернов, организаций и предприятий, обучение современным формам, методам и технологиям международного бизнеса;
- поощрение создания отраслевых и континентально-страновых ассоциаций экспортеров, центров международной торговли.

Таким образом, основными направлениями повышения эффективности внешнеторговой деятельности являются снижения различных видов затрат, как прямых, так и косвенных, накладных; повышение профессиональной компетенции работников; работа по снижению

рисков; учет факторов внешней среды и улучшение государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Наиболее эффективным из них, во многом благодаря отсутствию временных лагов между принятием меры и эффектом от ее действия, является снижение затрат. Однако наибольшее внимание стоит обратить на государственное регулирование внешней торговли, поскольку именно оно оказывает наибольшее влияние на ее эффективность, пусть и с некоторой, иногда значительной, задержкой.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Определите методику оценки эффективности внешнеторговой деятельности предприятия.
2. Какие факторы оказывают влияние на эффективность внешнеэкономической деятельности предприятия?
3. Что понимать под «экономической эффективностью» и «экономическим эффектом» во внешнеэкономической деятельности предприятия?
4. На какие виды подразделяются показатели эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия?
5. Приведите обобщенные формулы расчёта показателей экономического эффекта и экономической эффективности экспортно-импортных операций.
6. В чем особенности оценки экономической эффективности создания КОИИ?
7. Охарактеризуйте основные принципы и показатели расчета экономической эффективности экспортно-импортных операций.
8. В чем сущность подходов к оценке эффективности ВЭД?
9. На каких методологических положениях строится расчетный подход к оценке эффективности ВЭД?
10. Какие расходы учитываются при определении эффективности экспортно-импортных операций по потребительским товарам?
11. Что представляет собой экспортный доход; импортный доход?

Семинарское занятие 6

1. Понятие, критерии и принципы оценки экономической эффективности внешнеторговой деятельности.

2. Система показателей оценки экономической эффективности внешнеторговых операций субъектов хозяйствования.

3. Направления повышения экономической эффективности внешнеторговой деятельности субъектов хозяйствования.

Литература к семинарскому занятию

1. Алехнович, А. Внешнеэкономическая предпринимательская деятельность / А. Алехнович. – Мн.: Дикта, 2009. – 128 с.

2. Верба, Е. В. Финансы внешнеэкономической деятельности: учебное пособие / Е. В. Верба, Н. Е. Заяц, К. В. Рудый. – Минск: БГЭУ, 2003. – 458 с.

3. Григорьев, Ю. А. Анализ внешнеэкономической деятельности предприятий / Ю. А. Григорьев, А. И. Муравьев, А. Ф. Мухин. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 144 с.

4. Колесников, А. А. Внешнеэкономическая деятельность : учебно-методическое пособие / А. А. Колесников, В. Ю. Друк. – Гомель : УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2006. – 168 с.

5. Рудый, К. В. Финансы внешнеэкономической деятельности: учебное пособие для вузов / К. В. Рудый. – Минск: Вышэйшая школа, 2004. – 348 с.

6. Соркин, С. Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление: учебное пособие / С. Л. Соркин. – Минск, 2006. – 283 с.

7. Турбан, Г. В. Внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие для вузов / Г. В. Турбан. – Мн.: БГЭУ, 2007. – 319 с.

8. Алехнович, А. В. Практикум по основам внешнеэкономической деятельности: учебное пособие / А. В. Алехнович, Е. А. Ковшар; под ред. В. М. Руденкова. – Минск: БГУ, 2007. – 240 с.

Практические задания для самостоятельной работы и их решение

Задача 1. Рассчитать показатели экономического эффекта и экономической эффективности реализации товаров на внутреннем и внешнем рынках, исходя из данных, приведенных в таблице 5. По результатам расчетов сделать выводы. Расчеты оформить в виде таблицы 6.

Таблица 5 – Исходные данные для расчета экономического эффекта и экономической эффективности реализации товаров на внутренний и внешний рынки предприятия

Показатели	Базисный год	Отчетный год	Темп изменения, %
1 Выручка от реализации товаров в иностранной валюте, тыс. долларов США	3 159,1	1 984,2	62,8
2 Курс доллара США к рублю	8 590	9 710	113
3 Выручка от реализации товаров, пересчитанная в бел. руб., млн. руб.	27 136,7	19 266,6	71
4 Выручка от реализации товаров на внутреннем рынке, млн. руб.	24 664,2	16 536,4	67
5 Себестоимость экспортной продукции, млн. руб.	22 232,2	15 264,4	68,7
6. Себестоимость продукции, реализованной на внутреннем рынке, млн. руб.	20 000,7	14 846,1	74,2

Таблица 6 – Решение

	Внешний рынок		Внутренний рынок	
	Экономический эффект, млн. руб., $\mathcal{E}_{\text{экс}} = B - 3$	Экономическая эффективность, $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс}} = B/3$	Экономический эффект, млн. руб., $\mathcal{E}_{\text{вн}} = B - 3$	Экономическая эффективность, $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{вн}} = B/3$
Базисный год	$\mathcal{E}_{\text{экс}} = 27136,7 - 22232,2 = 4904,5$	$\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс}} = 27136,7/22232,2 = 1,221$	$\mathcal{E}_{\text{вн}} = 24664,2 - 20000,7 = 4663,5$	$\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{вн}} = 24664,2/20000,7 = 1,233$
Отчетный год	$\mathcal{E}_{\text{экс}} = 19266,6 - 15264,4 = 4002,2$	$\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс}} = 19266,6/15264,4 = 1,262$	$\mathcal{E}_{\text{вн}} = 16536,4 - 14846,1 = 1690,3$	$\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{вн}} = 16536,4/14846,1 = 1,114$

Задача 2. Рассчитать эффективность экспорта товаров и дать оценку изменения на основе данных таблицы 7.

Таблица 7 – Исходные данные для анализа эффективности экспорта товаров предприятия, тыс. долларов США.

Показатели	Базисный год	Отчетный год
1 Выручка-брутто по экспорту	450	792
2 Накладные расходы в иностранной валюте	25	27
3 Производственная себестоимость	420	700
4 Накладные расходы в национальной валюте	54	55

Решение

	Базисный год	Отчетный год
Курс	8 590 р.	9 710 р.
доллара		
Выручка	$450\,000 \cdot 8\,590 = 3\,865\,500\,000$	$792\,000 \cdot 9\,710 = 7\,690\,320\,000$
Расходы	$25\,000 \cdot 8\,590 = 214\,750\,000$	$27\,000 \cdot 9\,710 = 262\,170\,000$
в инва-		
люте		
Себе-	$420\,000 \cdot 8\,590 = 3\,607\,800\,000$	$700\,000 \cdot 9\,710 = 6\,797\,000\,000$
стои-		
мость		
Расходы	$54\,000 \cdot 8\,590 = 463\,860\,000$	$55\,000 \cdot 9\,710 = 534\,050\,000$
в нацва-		
люте		

Таблица 8 – Решение

Год	Внешний рынок	
	Экономический эффект, млн. руб., $\mathcal{E}_{\text{экс}} = B - Z$	Экономическая эффективность, $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс}} = B/Z$
Базисный год	$\mathcal{E}_{\text{экс}} = 3865,5 -$ $- (214,75 + 3607,8 + 463,86) =$ $= - 420,91$	$\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс}} = 3865,5 / 4286,41 =$ $= 0,902$
Отчетный год	$\mathcal{E}_{\text{экс}} = 7690,32 -$ $- (262,17 + 6797 + 534,05) = 97,1$	$\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс}} = 7690,32 / 7593,22 =$ $= 1,013$

2. ВОПРОСЫ ДЛЯ ИТОГОВОГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ СЛУШАТЕЛЕЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ»

Тема 1. Теоретические и организационные основы управления внешнеэкономической деятельностью

1. Содержание внешнеэкономической деятельности и обоснование необходимости управления ею.
2. Методы государственного управления ВЭД. Структура и функции органов государственного регулирования внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь.
3. Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия (организации).
4. Проблемы и перспективы присоединения Республики Беларусь к Всемирной торговой организации.
5. Показатели оценки внешнеэкономической деятельности: объем внешнеторгового оборота, внешнеторговая квота, экспортная квота, импортная квота и др.

Тема 2. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности

6. Сущность, виды международной торговой политики и роль государства в регулировании внешнеторговой деятельности.
7. Свобода торговли и протекционизм, его формы.
8. Средства осуществления торговой политики.
9. Классификация инструментов торговой политики.
10. Излишки потребителя и производителя. Общая направленность международной торговой политики.
11. Характер торговой политики.
12. Формы интеграции государств с целью либерализации международной торговой политики.

Тема 3. Таможенно-тарифное и нетарифное регулирование внешнеторговой деятельности

13. Таможенный тариф – главный инструмент торговой политики.
14. Функции таможенного тарифа.

15. Классификация таможенных пошлин: по способу взимания, по объекту обложения, по характеру, происхождению, типам ставок, способу вычисления.

16. Уровень таможенного обложения.

17. Таможенная стоимость товара.

18. Влияние тарифа на экономику страны.

19. Аргументы против тарифов и в защиту тарифов.

20. Влияние на уровень защиты и внутреннего рынка изменений цен и валютных курсов.

21. Квотирование / контингирование.

22. Классификация квот по направленности, по охвату, механизм влияния на экономику.

23. Различия импортной пошлины и квоты.

24. Лицензирование, его формы, механизм распределения лицензий. «Добровольные» ограничения экспорта, экономическая эффективность.

25. Скрытые методы торговой политики.

26. Технические барьеры.

27. Внутренние налоги и сборы.

28. Политика в рамках государственных закупок.

29. Требование о содержании местных компонентов.

30. Субсидии, их классификация.

31. Экспортные кредиты, их формы и виды.

32. Демпинг, его формы.

Тема 4. Основные внешнеэкономические коммерческие операции

33. Понятие и классификация международных коммерческих операций.

34. Особенности внешнеторговых операций купли-продажи услуг.

35. Классификация операций по торговле услугами.

36. Международный рынок информационных услуг, их виды и особенности.

37. Международный туризм, виды, факторы, формирующие спрос.

38. Разновидности туристических предприятий.

39. Виды и особенности международного инжиниринга: консультативный, технологический, строительный и др.

40. Международные арендные операции: лизинг (финансовый, оперативный, возвратный, компенсационный и др.).

41. Торговля объектами интеллектуальной собственности.

42. Операции по продаже лицензий: чистых, сопутствующих, простых, исключительных, полных.

43. Законодательное регулирование товарообменных операций.

44. Понятие встречной торговли, причины ее расширения. Виды встречной торговли. Особенности использования встречной торговли.

Тема 5. Договор международной купли-продажи

45. Требования, предъявляемые к содержанию коммерческих предложений.

46. Виды оферт и особенности их использования в практике субъектов хозяйствования.

47. Понятие внешнеторгового договора. Функции договора (контракта), формы его заключения, требования к содержанию в соответствии с правоприменительной практикой.

48. Типовые контракты в международной торговле. Понятие, структура и роль типового контракта в организации внешнеторговых и внешнеэкономических операций. Регулирование содержания и структуры внешнеторговых контрактов в Республике Беларусь. Описание условий внешнеторгового договора.

49. Международные правила по толкованию торговых терминов (Инкотермс).

Тема 6. Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности

50. Понятие и критерии оценки экономической эффективности внешнеторговой деятельности.

51. Принципы оценки экономической эффективности внешнеторговой деятельности.

52. Система показателей оценки экономической эффективности внешнеторговых операций субъектов хозяйствования.

53. Характеристика факторов внешней среды, влияющих на эффективность внешнеторговой сделки.

54. Характеристика факторов внутренней среды, влияющих на эффективность внешнеторговой сделки.

55. Направления повышения экономической эффективности внешнеторговой деятельности субъектов хозяйствования.

56. Скрытые методы торговой политики. Технические барьеры.

57. Внутренние налоги и сборы.

58. Политика в рамках государственных закупок. Требование о сохранении местных компонентов.

59. Субсидии, их классификация.

60. Демпинг, его формы.

3. ТЕМЫ РЕФЕРАТИВНЫХ РАБОТ ДЛЯ СЛУШАТЕЛЕЙ

1. Структура и функции органов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь.
2. Проблемы и перспективы присоединения Республики Беларусь к Всемирной торговой организации.
3. Базы данных государственных служб в области внешнеэкономической деятельности: организация сбора информации, источники информации, использование современных технологий.
4. Нормативно-правовая база государственного регулирования внешнеэкономической деятельности: основные документы и их характеристика.
5. Виды и порядок выдачи лицензий на осуществление внешне-торговых операций.
6. Сертификация товаров в Республике Беларусь: порядок проведения, особенности и возможности использования для целей внешней торговли.
7. Организация валютного контроля и направления валютного регулирования в Республике Беларусь.
8. Организация таможенного регулирования в Республике Беларусь.
9. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь, особенности построения и практика применения.
10. Виды и порядок уплаты таможенных сборов и платежей в Республике Беларусь.
11. Использование посредников во внешнеторговой деятельности белорусских предприятий, характеристика видов соглашений, регулирующих взаимоотношения сторон при посреднических операциях.
12. Описание условий внешнеторгового договора, являющихся обязательными, в соответствии с требованиями белорусского законодательства и регулирование его содержания и структуры.
13. Динамика внешней торговли Республики Беларусь.
14. Приоритеты внешнеэкономической политики Республики Беларусь.
15. Стратегия Республики Беларусь в области развития экспорта.
16. Основные направления развития и повышения эффективности экспорта Республики Беларусь.
17. Участие Республики Беларусь в международных торговых, экономических и финансовых организациях.
18. Меры государственного регулирования и защиты внутреннего рынка Республики Беларусь.

19. Основные направления деятельности МИД и Министерства торговли Республики Беларусь в области внешнеторговой политики.

20. Основные приоритеты торгово-экономического сотрудничества Беларуси.

21. Антидемпинговый процесс и применение антидемпинговых мер в отношении Беларуси.

22. Влияние на уровень защиты внутреннего рынка изменений цен и валютных курсов.

23. Формы интеграции государств с целью либерализации международной торговли: таможенные союзы и зоны свободной торговли.

24. Международный туризм и рынок туристических услуг Республики Беларусь.

25. Мировой рынок продовольствия и участие в нем Республики Беларусь.

26. Государственное регулирование рынка объектов интеллектуальной собственности в Республике Беларусь.

27. Таможенно-тарифное и налоговое регулирование внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.

28. Внешнеэкономическая политика и внешнеэкономические связи Республики Беларусь.

29. Предприятие как субъект внешнеэкономической деятельности и его конкурентоспособность на внешнем рынке.

30. Организация работы предприятия в области внешнеэкономической деятельности.

31. Торговля на товарных биржах.

32. Нетарифные методы регулирования внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь.

33. Проблемы и перспективы развития Таможенного союза и Единого экономического пространства.

4. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ РАБОТЫ ДЛЯ ОЦЕНКИ ТЕКУЩЕЙ ПОДГОТОВКИ СЛУШАТЕЛЕЙ

Вариант 1

Задание 1. Необходимо раскрыть сущность, структуру внешнеэкономической деятельности государства. Особенности организации и управления внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования.

Задание 2. Раскройте таможенную интеграцию Республики Беларусь в рамках ТС, ЕЭП и ЕврАзЭС.

Задание 3. Раскройте основные понятия таможенного регулирования, платежи и таможенную стоимость как основные характеристики таможенно-тарифного регулирования в Республике Беларусь. Таможенные режимы и другие элементы таможенно-тарифного регулирования.

Задание 4. Компания «Алекор» учреждена в качестве юридического лица на территории Российской Федерации (г. Екатеринбург).

Один из филиалов этой компании расположен на территории Республики Беларусь (г. Могилев) и носит название «Алекор-М».

Компания «Транстехно» учреждена в качестве юридического лица и зарегистрирована на территории Республики Беларусь (г. Гродно).

Руководствуясь ссылками на законодательную базу Республики Беларусь, установите, какой критерий используется для определения правоспособности юридических лиц при совершении внешнеторговых сделок на территории Республики Беларусь.

Определите, будет ли совершенная между «Алекор-М» (г. Могилев) и «Транстехно» (г. Гродно) сделка по купле-продаже пиломатериалов на территории Республики Беларусь для компании «Транстехно» считаться внешнеторговой.

Задание 5. Российская фирма «Россиада» нуждается в приобретении 20 тонн гравия для собственного производства. В связи с этим она обратилась к своему партнеру – белорусской компании «Белмагистраль», с просьбой купить данную партию товара, учитывая желание приобрести товар по наименьшей цене.

Белорусская компания «Белмагистраль» рассчитала затраты на покупку данной партии товара с учетом наиболее выгодных предложений

поставщиков данного товара, и оказалось, что наиболее выгодно приобрести данный товар у украинской фирмы «УкрГравий». Включив в цену товара транспортные расходы и все необходимые платежи, белорусская компания «Белмагистраль» уже по вновь сформированной цене предложила данную партию товара фирме «Россиада». Между сторонами было заключено соглашение на покупку украинского гравия российской стороной. Купив гравий у украинской стороны, белорусская сторона продала его российской.

К какому виду экспортно-импортных операций относится сделка по покупке гравия белорусской стороной у украинской компании?

К какому виду экспортно-импортных операций относится сделка по продаже гравия белорусской стороне украинской компанией?

К какому виду экспортно-импортных операций относится сделка по покупке гравия белорусской стороной у украинской компании, а затем перепродажа этой партии товара российской стороне?

Составьте проект внешнеторгового контракта по этой сделке от имени белорусской стороны.

Задание 6. Рассчитайте показатели экономического эффекта и экономической эффективности реализации товаров на внутреннем и внешнем рынках, исходя из данных, приведенных в таблице 9. По результатам расчетов сделайте выводы. Расчеты оформите в виде таблицы.

Таблица 9 – Исходные данные для расчета экономического эффекта и экономической эффективности реализации товаров на внутренний и внешний рынки предприятия

Показатели	Базисный год	Отчетный год	Темп изменения, %
1. Выручка от реализации товаров в иностранной валюте, тыс. долларов США	3 159,1	1 984,2	62,8
2. Курс доллара США к рублю	8 590	9 710	113
3. Выручка от реализации товаров, пересчитанная в бел. руб., млн. руб.	27 136,7	19 266,6	71
4. Выручка от реализации товаров на внутреннем рынке, млн. руб.	24 664,2	16 536,4	67
5. Себестоимость экспортной продукции, млн. руб.	22 232,2	15 264,4	68,7
6. Себестоимость продукции, реализованной на внутреннем рынке, млн. руб.	20 000,7	14 846,1	74,2

Вариант 2

Задание 1. Рассмотрите государственное регулирование внешне-торговой деятельности; объем и структуру внешнеторгового оборота Республики Беларусь. Экспорт как приоритет развития национальной экономики Республики Беларусь.

Задание 2. Раскройте основные цели и структуру международного валютного фонда, кредитный механизм и сотрудничество МВФ с Республикой Беларусь.

Задание 3. Исчислите размер таможенных платежей, подлежащих уплате при таможенном оформлении партии груза. Данные для выполнения задачи приведены в таблице 10.

Примечания:

1. При таможенном оформлении взимается таможенный сбор за оформление грузовой таможенной декларации в размере 0,15 % от таможенной стоимости.

2. При решении задачи следует использовать официальные курсы доллара и евро, существующие на день выполнения контрольной работы.

Таблица 10 – Исходные данные

Таможенная стоимость (ТС), долл.	Размер партии (К)	Ставка таможенной пошлины (ТП)	Ставка акциза (А)	Ставка НДС, %
$7\,000 \times 6 = 42\,000$	1 000 л	$0,6 \times 6 = 3,6$ евро за 1 л	$0,3 \times 6 = 1,8$ евро за 1 л	20

Курс евро на 19.02.2014 г. – 13 310 р.

Курс доллара на 19.02.2014 г. – 9 710 р.

Задание 4. Выберите порядка 3–4 иностранные фирмы из западноевропейского региона используя ряд источников, содержащих данные о фирмах:

- специализированные справочники, журналы, проспекты;
- национальные каталоги стран;
- коммерческие газеты, журналы;
- сведения о проходящих выставках, ярмарках;
- информацию о действующих в Республике Беларусь совместных и иностранных предприятиях;
- информацию в Интернет;

- сведения Белорусской торгово-промышленной палаты;
- рекламные материалы иностранных фирм.

Охарактеризуйте выбранные фирмы по классификационным признакам. Выделите из них промышленные, торговые, транспортные, финансовые фирмы. Определите особенности классификационных признаков для данного региона.

Задание 5. Предприятие «Вилета-мебель» (г. Вилейка, Республика Беларусь) поставило 200 комплектов кухонной мебели фирме «Каретта» (г. Бельдиби, Турция) для дальнейшей реализации данной продукции турецкой фирмой на территории Турции.

Однако 12 комплектов мебели были не полностью укомплектованы оговоренными в контракте деталями для сборки. В частности, в 3 комплектах не хватало по 2 мебельные заглушки, а в 9 комплектах – по 4 шурупа для сборки мебели.

В связи с этим турецкие покупатели отказывались приобретать не полностью укомплектованные наборы мебели, и фирма «Каретта» после предъявления соответствующих претензий предприятию «Вилета-мебель» вынуждена была вернуть наборы кухонной мебели белорусской стороне.

Как с позиций классификации экспортно-импортных операций можно рассматривать факт возврата не полностью укомплектованных наборов кухонной мебели белорусской стороне турецкой фирмой, не имевшей возможности реализовать данную продукцию по причине ее неукомплектованности?

Как учитываются данные операции во внешнеторговой статистике страны? Кто обязан предоставить информацию для статистического учета в соответствующее ведомство страны?

Составьте проект внешнеторгового контракта по этой сделке от имени белорусской стороны.

Задание 6. Рассчитайте эффективность экспорта товаров и дайте оценку изменения на основе данных таблицы 11.

Таблица 11 – Исходные данные для анализа эффективности экспорта товаров предприятия, тыс. долларов США

Показатели	Базисный год	Отчетный год
1 Выручка-брутто по экспорту	450	792
2 Накладные расходы в иностранной валюте	25	27
3 Производственная себестоимость	420	700
4 Накладные расходы в национальной валюте	54	55

ГЛОССАРИЙ

Валюта – денежная единица государства, обращающаяся за его пределами и на внутреннем рынке, а также денежные единицы международных валютно-финансовых организаций.

Валютная интервенция – значительное разовое целенаправленное воздействие центрального банка страны на валютный рынок и валютный курс, осуществляемое путем продажи или закупки банком крупных партий иностранной валюты.

Валютные операции – это операции, связанные с куплей-продажей иностранной валюты, использованием иностранной валюты в качестве средства платежа, использованием национальной валюты при осуществлении внешнеэкономической деятельности, ввозом из-за рубежа и вывозом за рубеж, пересылкой валютных ценностей.

Валютный комитет – фиксация курса национальной валюты к иностранной, причем выпуск национальной валюты полностью обеспечен запасами иностранной (резервной) валюты.

Валютный курс – это цена (отношение) денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны.

Валютный рынок – это рынок, на котором осуществляются операции по обмену валюты одной страны на валюту другой страны по определенному валютному курсу.

Внешеэкономические отношения – это совокупность экономических отношений, обеспечивающих организацию экспортно-импортных операций по поводу транснациональной передачи товаров, услуг, рабочей силы и капитала с целью повышения эффективности функционирования взаимодействующих субъектов.

Внешеэкономическая деятельность – одна из сфер экономической деятельности государства, предприятий, фирм, тесно связанная с внешней торговлей, экспортом и импортом товаров, иностранными кредитами и инвестициями, осуществлением совместных с другими странами проектов.

Внешеэкономические связи – это торговые, научно-технические, производственные и другие экономические связи стран с иностранными государствами.

Внутренний валютный курс – курс, устанавливаемый по итогам торгов на внутреннем рынке.

Временный ввоз (вывоз) товаров – таможенный режим, при котором пользование товарами на таможенной территории Республики Беларусь или за ее пределами допускается с полным или частичным

освобождением от таможенных пошлин, налогов и без применения мер экономической политики.

Встречная торговля – внешнеторговые операции, контракты, сделки, предусматривающие встречные обязательства экспортеров закупить у импортеров товары на полную стоимость или часть стоимости экспорта.

Выпуск товаров для свободного обращения – таможенный режим, при котором ввозимые на таможенную территорию Республики Беларусь товары остаются постоянно на этой территории без обязательства об их вывозе с этой территории.

Государственная гарантия (гарантия Республики Беларусь) по внешним займам – обязательство Республики Беларусь (гаранта), от имени которой выступает Правительство Республики Беларусь, перед иностранным кредитором нести субсидиарную ответственность за исполнение заемщиком – резидентом Республики Беларусь обязательств по заключенному этим резидентом договору внешнего займа.

Государственный долг – это долг центрального или местного правительства и автономных правительственных учреждений.

Демпинг – продажа экспортером своего товара на зарубежном рынке по цене ниже цены аналогичного товара на внутреннем рынке страны-экспортера.

Добровольные экспортные ограничения – добровольное обязательство страны-экспортера по ограничению экспорта в данную страну.

Импорт – ввоз в страну из-за границы иностранных товаров, технологий, капиталов, услуг для использования на внутреннем рынке страны, удовлетворения потребностей, которые сама страна не в силах обеспечить.

Кодирование товаров – форма представления классифицируемых объектов в виде знака или группы знаков по правилам, установленным данной системой классификации. Кодовая система классификации товарной номенклатуры установлена для того, чтобы информация была представлена в таможенные органы в форме, удобной для ее сбора, проверки и последующего экономического анализа.

Кредитная доля – часть квоты, внесенная в национальной валюте, которая делится на кредитные доли.

Магазин беспошлинной торговли – таможенный режим, при котором товары реализуются под таможенным контролем на таможенной территории Республики Беларусь (в аэропортах, открытых для международного сообщения, и иных местах, определяемых таможенными органами Республики Беларусь) без взимания таможенных пошлин, налогов и без применения к товарам мер экономической политики.

Международные картели – монополистические объединения экспортеров, которые путем обеспечения контроля за объемами производства ограничивают конкуренцию между продавцами с целью установления выгодных цен.

Механизм стэнд-бай – соглашение, при котором государству предоставляется гарантия того, что при выполнении определенных условий оно получит иностранную валюту от МВФ в обмен на национальную.

Налоги и сборы – налоги и сборы, взимание которых возложено на таможенные органы Республики Беларусь (НДС и акцизы при ввозе).

Номинальный эффективный валютный курс – соотношение национальной валюты к курсам валют стран основных торговых партнеров с учетом удельных весов этих стран в валютных операциях данного государства.

«Нормы обязательных резервов» – отношение суммы обязательных денежных резервов, которые коммерческие банки обязаны хранить в центральном банке, к общему объему обязательств коммерческого банка (или к сумме денежных средств, привлеченных банком).

Отказ от товара в пользу государства – таможенный режим, при котором лицо отказывается от товара без взимания таможенных пошлин и налогов, а также без применения мер экономической политики.

Официальная долларизация – это употребление валюты других стран в качестве законного платежного средства.

Платежный баланс – балансовый счет международных операций страны в форме соотношения валютных поступлений и платежей в течение определенного периода времени, как правило, года.

Ползущая фиксация (скользящая) – механизм установления валютного курса как процента колебаний вокруг центрального паритета, предусматривающий регулярное его изменение на определенную величину.

Портфельные инвестиции – приобретение резидентами у нерезидентов ценных бумаг, эмитированных нерезидентами, за исключением приобретения акций при их первичном размещении.

Привязка курса к одной валюте – привязка курса национальной валюты к курсу наиболее значимых валют международных расчетов.

Привязка курса к валютному композиту – привязка курса национальной валюты к курсам коллективных денежных единиц, таким как СДР, или к различным корзинам валют стран – основных торговых партнеров.

Производственная кооперация – это организация производственных связей между странами или предприятиями разных стран в целях

совместного изготовления продукции на основе общественного разделения труда и специализации производства.

Прямые инвестиции – 1) вложения непосредственно в материальное производство и сбыт определенного вида продукции; 2) вложения, в том числе в уставный капитал, обеспечивающие обладание контрольным пакетом акций компании.

Реальный эффективный валютный курс – номинальный эффективный валютный курс, скорректированный на уровень цен основных торговых партнеров.

Режим корректируемого валютного курса – автоматическое изменение курса в соответствии со сменой определенного набора экономических показателей.

Режим независимо плавающего валютного курса – курс, который определяется на основе спроса и предложения на валюту на валютном рынке при невмешательстве государства в этот процесс.

Режим ползущего коридора – валютный режим, при котором поддержание колебаний курса валюты проходит в определенных границах ее паритетной стоимости – зафиксированного соотношения между валютами.

Режим плавающего валютного курса – курс свободно изменяется под воздействием спроса и предложения, на которые государство может при определенных условиях оказывать воздействие путем валютных интервенций.

Режим регулируемого плавания (промежуточной) – официально определенное соотношение между национальными валютами, допускающее небольшие колебания валютного курса в соответствии с установленными правилами.

Режим скользящего коридора – установление пределов колебания курса национальной валюты в номинальных терминах без определения центральной паритетной стоимости.

Режим управляемо плавающего валютного курса, или «грязное» плавание – курс устанавливается валютным рынком, а не центральным банком, но с частыми его изменениями.

Режим фиксированного валютного курса – официально установленное соотношение между национальными валютами, допускающее временное отклонение от него в одну или другую сторону.

Резервная доля – приобретаемая страной-членом иностранная валюта в размере до 25 % квоты.

Реимпорт – обратный ввоз в страну ранее вывезенных за границу товаров, не подвергшихся там переработке. К таким товарам относятся, например, вещи, не проданные на иностранных аукционах, забракованные, возвращаемые за ненадобностью.

Резэкспорт – вывоз из страны ранее ввезенных, импортированных в нее сырьевых и других товаров в целях их перепродажи другим странам в том же виде или после некоторой переработки.

Рынок ссудных капиталов – рынок, на котором формируется спрос и предложение денежного капитала, предоставляемого в ссуду.

Рынок ценных бумаг – совокупность отношений, возникающих при эмиссии и обращении ценных бумаг, создании и деятельности его профессиональных участников.

Свободная таможенная зона и свободный склад – таможенные режимы, при которых иностранные товары размещаются и используются в соответствующих территориальных границах или помещениях (местах) без взимания таможенных пошлин и налогов, а также без применения к указанным товарам мер экономической политики, а отечественные товары размещаются и используются на условиях, применяемых к вывозу в соответствии с таможенным режимом экспорта.

Свободная экономическая зона (СЭЗ) – обособленная часть территории страны, в которой создается особая система льгот и стимулов.

Таможенный контроль – совокупность мер, осуществляемых таможенными органами в целях обеспечения соблюдения таможенного законодательства о таможенном деле, а также законодательства и международных договоров, контроль над которыми возложен на таможенные органы.

Таможенная пошлина – платеж, взимаемый таможенными органами Республики Беларусь при ввозе товаров на таможенную территорию Республики Беларусь и вывозе с этой территории.

Таможенный режим – это совокупность положений, определяющих для таможенных целей статус товаров и транспортных средств, перемещаемых через границы Республики Беларусь.

Таможенный сбор – отдельный вид таможенных платежей, взимаемый таможенными органами помимо таможенной пошлины.

Таможенный склад – таможенный режим, при котором ввезенные товары хранятся под таможенным контролем без взимания таможенных пошлин и налогов и без применения к товарам мер экономической политики в период хранения, а товары, предназначенные для вывоза в соответствии с таможенным режимом экспорта, хранятся под таможенным контролем с предоставлением льгот.

Таможенная территория – сухопутная территория, внутренние воды и воздушное пространство над ними.

Таргетирование валютного курса – политика, представляющая собой форму фиксации некоторого объема национальной валюты

к товару, такому как золото (золотой стандарт) или к валюте страны с низкой инфляцией.

Таргетирование денежной массы – политика оптимизации уровня инфляции.

Торговое эмбарго – 1) государственное запрещение на ввоз или вывоз из страны определенного вида ценностей, золота, ценных бумаг, валюты; 2) блокирование торговли с определенными странами по решению ООН.

Транзит товаров – таможенный режим, при котором товары перемещаются под таможенным контролем между двумя таможенными органами Республики Беларусь без взимания таможенных пошлин, налогов, а также без применения к товарам мер экономической политики.

Транснациональная финансово-промышленная группа – это финансово-промышленная группа, среди участников которой имеются юридические лица – резиденты и нерезиденты Республики Беларусь.

«Учетное окно» – «вливания» ликвидности в банковскую систему путем кредитования центральным банком финансово-кредитных учреждений или проведения с ними операций по учету векселей.

Целевые зоны – параметры валютного курса, к которым страна считает необходимым стремиться.

Экспорт – вывоз за границу товаров, проданных иностранным покупателям, предназначенным для продажи на иностранных рынках или для переработки в другой стране.

Экспортные субсидии – льготы финансового характера, предоставляемые государством экспортерам для расширения вывоза товаров за границу (в результате таких субсидий экспортеры получают возможность продавать товар на внешнем рынке по более низкой цене, чем на внутреннем), экспортные субсидии могут быть прямыми (выплата дотаций производителю при его выходе на внешний рынок) и косвенными (путем льготного налогообложения, кредитования, страхования и т. д.).

Экспорт товаров – таможенный режим, при котором товары вывозятся за пределы таможенной территории Республики Беларусь без обязательства об их ввозе на эту территорию.

ЛИТЕРАТУРА

Основная

1. Абакумова, О. Г. Управление внешнеэкономической деятельностью: конспект лекций / О. Г. Абакумова. – М: Приор-издат., 2005. – 160 с.
2. Алехнович, А. В. Основы внешнеэкономической деятельности: практикум для студентов фак. междунар. отношений / А. В. Алехнович, Е. А. Ковшар; под ред. В. М. Руденкова. – Минск, 2007. – 239 с.
3. Бахрамов, Ю. М. Организация внешнеэкономической деятельности. Особенности менеджмента: учебное пособие / Ю. М. Бахрамов, В. В. Глухов. – СПб.: «Лань», 2000. – 448 с.
4. Бровкова, Е. Г. Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие для вузов / Е. Г. Бровкова, И. П. Продиус. – М.: МТ-Пресс, 2001. – 186 с.
5. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для высших учебных заведений по экономическим специальностям / Л. Е. Стровский [и др.]. – Москва: изд. ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 503 с.
6. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для вузов / Л. Е. Стровский [и др.]; под общ. ред. проф. Л. Е. Стровского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 823 с.
7. Герчикова, И. Н. Международное коммерческое дело: учебное пособие для вузов / И. Н. Герчикова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. – 346 с.
8. Давыденко, Е. Л. Внешнеторговая политика малой экономики в условиях либерализации международной торговой системы / Е. Л. Давыденко. – Минск: БГУ, 2008. – 279 с.
9. Данильцев, А. В. Международная торговля: инструменты регулирования: учебно-практическое пособие / А. В. Данильцев. – М.: Деловая литература, 1999. – 302 с.
10. Дегтярева, О. И. Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие / О. И. Дегтярева, Т. Н. Полякова, С. В. Саркисов. – М.: Дело, 2002. – 424 с.
11. Карпова, Н. Н. Экспортный контроль и патентно-лицензионная политика ведущих капиталистических стран / Н. Н. Карпова. – М.: ВНИИПИ, 1991. – 143 с.
12. Киреев, А. П. Международная экономика: в 2 ч. Ч. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства: учебное пособие для вузов / А. П. Киреев. – М.: Международные отношения, 1998. – 416 с.

13. Ковшар, Е. А. Основы внешнеэкономической деятельности: учебник / Е. А. Ковшар. – Минск : БГУ, 2013. – 447 с.
14. Кругман, П. Р., Международная экономика. Теория и политика: учебник для вузов / П. Р. Кругман, М. Обстфельд / пер. с англ. под ред. В. М. Колесова, М. В. Кулакова. – М.: Экон. фак-т МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 799 с.
15. Левшин, Ф. М. Мировой рынок: конъюнктура, цены и маркетинг / Ф. М. Левшин. – М.: Международные отношения, 1993. – 246 с.
16. Линдерт, П. Экономика мирохозяйственных связей / П. Линдерт. – М.: Прогресс, 1982. – 453 с.
17. Мухопад, В. И. Международная торговля лицензиями: учебное пособие / В. И. Мухопад. – М.: ВНИИПИ, 1994. – 127 с.
18. Международная торговля: финансовые операции, страхование и другие услуги / пер. с англ.; под ред. М. А. Гольцберга, А. В. Вороновой. – Киев: Торгово-изд. бюро ВНУ; М.: Бинном, 1994. – 476 с.
19. Международная торговля, экономическая безопасность и таможенные преступления: учебно-практическое пособие / под ред. Г. Г. Мокрова. – М.: ЮРКНИГА, 2004. – 256 с.
20. Миклашевская, Н. А. Международная экономика: учебник / Н. А. Миклашевская, А. В. Холопов. – М.: Дело и Сервис, 2000. – 304 с.
21. Кричевский, С. Ю. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие / С. Ю. Кричевский, М. И. Плотницкий, Г. В. Турбан. – Минск: Современная школа, 2006. – 664 с.
22. Плотницкий, М. И. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие / М. И. Плотницкий. – Минск: Современная школа, 2011. – 616 с.
23. Семак, Е. А. Международные экономические организации: курс лекций / Е. А. Семак, К. В. Якушенко. – Минск: БГУ. – 2009. – 100 с.
24. Смитенко, Б. М. Внешнеэкономическая деятельность: учебник для студентов проф. уч. заведений / Б. М. Смитенко, В. К. Поспелов. – 5-е изд., испр. – Издательский центра «Академия», 2008. – 304 с.
25. Соркин, С. Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление: учебное пособие / С. Л. Соркин. – Минск: Современ. шк., 2006. – 283 с.
26. Соркин, С. Л. Эффективность внешнеэкономической деятельности: понятие, измерение и оценка: монография / С. Л. Соркин. – Гродно : ГрГУ, 2011. – 130 с.
27. Турбан, Г. В. Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие / Г. В. Турбан. – Минск: Выш. шк., 2001. – 207 с.

Дополнительная

28. Авдокушин, Е. Ф. Международные экономические отношения: учебное пособие для вузов / Е. Ф. Авдокушин. – М.: ИНЦ «Маркетинг», 2000. – 320 с.

29. Алексеев, И. С. Внешнеэкономическая деятельность / И. С. Алексеев. – М., 2012. – 302 с.

30. Алехнович, А. В. Управление внешнеэкономической деятельностью Республики Беларусь : практическое пособие / А. В. Алехнович. – Минск, 2005. – 416 с.

31. Базисные условия поставки «Инкотермс-2000» : справ.-практ. пособие / авт.-сост. Е. Е. Макаревич. – Минск, 2002. –

32. Буров, А. С. Конъюнктура мировых рынков товаров и услуг: учебное пособие для вузов / А. С. Буров. – М.: Экзамен, 2005. – 160 с.

33. Величковская, Л. В. Международная торговля (документы и комментарии) : учебно-методическое пособие / Л. В. Величковская. – Минск, 2000. – 172 с.

34. Величковская, Л. В. Международная торговля: организация и техника : учебное пособие / Л. В. Величковская, А. И. Войтович. – Минск, 2003. – 125 с.

35. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник / В. В. Боков [и др.] ; под общ. ред. Р. И. Хасбулатова. – М., 2001. – 543 с.

36. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебное пособие / Е. П. Темнышова [и др.]. – М., 2011. – 295 с.

37. Войтихов, А. Д. Внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / А. Д. Войтихов. – Минск, 2005. – 176 с.

38. Гаврилко, Г. Н. Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью: учебно-практическое пособие / Г. Н. Гаврилко. – Минск: БГЭУ, 2012. – 141 с.

39. Геврасева, А. П. Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью: управление внешнеэкономической деятельностью: практическое руководство / А. П. Геврасева. – Гомель: ГГУ им. Ф. Скорины, 2013. – 48 с.

40. Герчикова, И. Н. Международное коммерческое дело : учебник / И. Н. Герчикова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М., 2001. – 671 с.

41. Давыденко, Е. Л. Внешнеэкономическая деятельность Республики Беларусь : научно-методическое пособие / Е. Л. Давыденко, В. С. Матюшевский. – Минск, 1998. – 109 с.

42. Денисова, К. Г. Международная торговля: пособие для практических занятий / К. Г. Денисова, И. Б. Тимошенко. – Мн.: БГЭУ, 2001. – 33 с.

43. Дюмулен, И. И. Международная торговля услугами / И. И. Дюмулен. – М.: Экономика, 2003. – 315 с.
44. Еремеева, И. А. Финансы и кредит во внешнеэкономической деятельности: учебное пособие / И. А. Еремеева. – Минск: Вышэйшая школа, 2012. – 288 с.
45. Ершов, А. Д. Экспортный контроль и нетарифное регулирование ВЭД / А. Д. Ершов, А. И. Роденков, И. Г. Тараторин. – СПб., 2001. – 279 с.
46. Жудро, М. К. Внешнеэкономическая деятельность. Практикум: учебное пособие / М. К. Жудро. – Минск: Изд-во Гревцова, 2010. – 164 с.
47. Зеркалов, Д. В. Международные расчеты. Условия поставки товара : пособие / Д. В. Зеркалов. – Киев, 2007. – 427 с.
48. Канашевский, В. А. Внешнеэкономические сделки: материально-правовое и коллизионное регулирование / В. А. Канашевский. – Москва: Волтерс Клувер, 2008. – 591 с.
49. Канашевский, В. А. Внешнеэкономические сделки: правовое регулирование / В. А. Канашевский. – Москва: Международные отношения, 2005. – 300 с.
50. Карбанович, И. И. Международные автомобильные перевозки / И. И. Карбанович. – 5-е изд., доп. – Минск, 2008. – 140 с.
51. Качуровский, Е. Беларусь: новая торговая политика / Е. Качуровский, Ю. Астапенко. – Минск: Энциклопедыкс, 2002. – 480 с.
52. Кретов, И. И. Внешнеторговое дело : учебное пособие / И. И. Кретов, К. В. Садченко. – М., 2006. – 400 с.
53. Курадовец, А. И. Международные кредитные и расчетные операции во внешнеэкономической деятельности: конспект лекций / А. И. Курадовец. – Минск: Четыре четверти, 2011. – 122 с.
54. Курадовец, А. И. Валютное регулирование внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь: учебно-методическое пособие / А. И. Курадовец. – Минск: БГЭУ, 2005. – 69 с.
55. Левкович, А. П. Кредитные и расчетные операции во внешнеэкономической деятельности: учебное пособие / А. П. Левкович. – Минск: Белорусский государственный экономический университет, 2006. – 383 с.
56. Маринич, М. А. Введение во внешнюю торговлю / М. А. Маринич. – Минск, 2000. – 265 с.
57. Международные правила торговли: термины и таможенные аспекты. – Минск: Белтаможсервис, 2011. – 90 с.
58. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие / М. И. Плотницкий [и др.]. – Минск: Современная школа: Мисанта, 2011. – 614 с.

59. Мировая экономика и международный бизнес : учебник / под общ. ред.: В. В. Полякова, Р. К. Щенина. – М., 2005. – 656 с.
60. Назаренко, К. С. Таможенное оформление внешнеэкономической деятельности: практическое пособие / К. С. Назаренко. – Москва: Экзамен, 2005. – 382 с.
61. Пашуто, В. П. Внешнеэкономическая деятельность предприятий: учебное пособие для студентов вузов / В. П. Пашуто, О. В. Пашуто. – Мн.: ИВЦ Минфина, 2009. – 360 с.
62. Пебро, М. Международные, экономические, валютные и финансовые отношения / М. Пебро; пер. с фр. О. С. Савкевич, М. М. Литвякова; под общ. ред. Н. С. Бабинцевой. – М.: Прогресс: Универс, 1994. – 496 с.
63. Плужников, К. И. Транспортные условия внешнеторговых контрактов : учебное пособие / К. И. Плужников, Ю. А. Чунтомова. – М., 2002. – 258 с.
64. Покровская, В. В. Внешнеэкономическая деятельность : учебник: по специальности 060600(080102) «Мировая экономика» / В. В. Покровская. – Москва: Экономистъ, 2009. – 671 с.
65. Покровская, В. В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности : учебник для вузов / В. В. Покровская. – М., 2002. – 456 с.
66. Почекина, В. В. Эффективность в международной экономике / В. В. Почекина, В. В. Ковальчук; под науч. ред. П. Г. Никитенко; Ин-т экономики НАН Беларуси. – Минск: Право и экономика, 2007. – 390 с.
67. Почекина, В. В. Международный рынок услуг / В. В. Почекина, Ю. П. Якубук ; под ред. В. Ф. Медведева. – Минск, 2004. – 263 с.
68. Пояснения к Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности: в 5 т. / Государственный таможенный комитет Республики Беларусь. – Минск: Белтаможсервис, 2010. –
69. Пояснения к Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Таможенного союза (ТН ВЭД ТС): в 4 т. – Минск: Белтаможсервис, 2012. –
70. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Е. Ф. Прокушев. – 5-е изд., испр. и доп. – М., 2012. – 294 с.
71. Ростовский, Ю. М. Внешнеэкономическая деятельность : учебник для вузов / Ю. М. Ростовский, В. Ю. Гречков. – 2-е изд., с изм. – М., 2005. – 620 с.
72. Рубинская, Э. Т. Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия / Э. Т. Рубинская. – М., 2001. – 237 с.
73. Руденков, В. М. Международное патентно-лицензионное дело : курс лекций / В. М. Руденков. – Минск, 2004. – 146 с.

74. Руденков, В. М. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью: учебное пособие / В. М. Руденков. – Минск, 2005. – 484 с.
75. Савченко, М. И. Международное транспортное право : [по состоянию на 30.01.2009 г.] / М. И. Савченко // Консультант и1055 Плюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». М., 2009.
76. Сберегаев, Н. А. Внешнеэкономическая деятельность предприятий : учебное пособие для вузов / Н. А. Сберегаев. – М., 2000. – 151 с.
77. Сберегаев, Н. А. Практикум по внешнеэкономической деятельности предприятий / Н. А. Сберегаев. – 4-е изд., доп. и перераб. – Ростов н/Д, 2006. – 301 с.
78. Синецкий, Б. И. Основы коммерческой деятельности : учеб. для вузов / Б. И. Синецкий. – М., 2000. – 170 с.
79. Слепов, В. А. Международные торговые расчеты: учебное пособие / В. А. Слепов, В. И. Гордиенко. – М: ФБК-Пресс, 1998. – 168 с.
80. Судариков, С. А. Основы авторского права / С. А. Судариков. – Минск, 2000. – 512 с.
81. Толочко, О. Н. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности : пособие / О. Н. Толочко. – Гродно : ГрГУ, 2009. – 143 с.
82. Турбан, Г. В. Всемирная торговая организация: основы деятельности, процедуры, опыт вступления: пособие / Г. В. Турбан. – Минск: Рейплац, 2008. – 116 с.
83. Турбан, Г. В. Внешнеэкономическая деятельность / Г. В. Турбан. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск, 1999. – 211 с.
84. Турбан, Г. В. Управление внешнеэкономической деятельностью : учебное пособие / Г. В. Турбан. – Минск, 2008. – 211 с.
85. Уилсон, Дж. Международная торговля в малом бизнесе / Дж. Уилсон; под ред. Л. Е. Стровского; пер. с англ. Д. С. Левит. – М.: Аудит; ЮНИТИ, 1996. – 192 с.
86. Фомичев, В. И. Международная торговля : учебник / В. И. Фомичев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М., 2001. – 446 с.
87. Функ, Я. И. Курс внешнеторгового права: основные внешнеторговые сделки / Я. И. Функ, Д. А. Калимов, В. П. Сергеев; под общ. ред. Я. И. Функа. – М.: Изд-во деловой и учебной литературы, 2007. – 656 с.
88. Холопов, А. В. Теория международной торговли / А. В. Холопов. – М.:РОССПЭН, 2000. – 80 с.
89. Чиненов, М. В. Страхование внешнеэкономической деятельности : учебное пособие / М. В. Чиненов. – М., 2007. – 110 с.

90. Юркевич, В. А. Карнет АТА: практическое пособие по применению / В. А. Юркевич, С. Э. Самушев. – Минск: Белтаможсервис, 2009. – 60 с.

91. Якимахо, А. П. Управление объектами интеллектуальной собственности: учебное пособие / А. П. Якимахо, Г. И. Олехнович. – Минск, 2006. – 335 с.

Нормативные правовые акты

92. ВЭД. Таможенное законодательство Таможенного союза. Международные соглашения: нормативные правовые акты: текст по состоянию на 26 апреля 2011 года [Электронный ресурс] / автор-составитель Л. И. Липень. – Минск: Дикта: Экспертцентр, 2011. – 1 электронный оптический диск (CD-ROM).

93. Генеральное соглашение по торговле услугами: [заключено в г. Марракеше 15 апр. 1994 г.] [Электронный ресурс] // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр». – М., 2012.

94. Государственная программа развития туризма в Республике Беларусь на 2011–2015 годы: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 24 марта 2011 г., № 373 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

95. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. № 218-Зс последующими измен, и дополн.) // Консультант Плюс: Беларусь [Электрон. ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2010 г.

96. Договор О Таможенном кодексе таможенного союза от 27 ноября 2009 года.

97. Инструкция о порядке заполнения декларации на товары: УТВЕРЖДЕНА Решением Комиссии таможенного союза от 20 мая 2010 года, № 257.

98. Конвенция о временном ввозе : [заключена в г. Стамбуле 26 июня 1990 г.] // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2009.

99. Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов : [заключена в г. Женеве 19 июля 1956 г.] // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2012.

100. Конвенция о международных железнодорожных перевозках 1961 г. (CIM) CIM – Uniform Rules Concerning the Contract for International

Carriage of Goods by Rail [Электронный ресурс] // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

101. Конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров : [заключена в г. Гааге 22 дек. 1986 г.] // Бюл. норматив.-правовой информ. – 1997. – № 3.

102. Конвенция об унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок : [заключена в г. Варшаве 12 октября 1929 г.] // Сб. действующих договоров, соглашений и конвенций, заключенных СССР с иностранными государствами. Вып. VIII. – М., 1935. – С. 326–339.

103. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров : [заключена в г. Вене 11 апр. 1980 г.] // Вестн. Высш. Арбитр. суда Рос. Федерации. – 1994. – № 1. – С. 64–88.

104. Конвенция Организации Объединенных Наций о морской перевозке грузов : [заключена 31 марта 1978 г.] [Электронный ресурс] // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр». – М., 2012.

105. Конвенция, учреждающая Всемирную организацию интеллектуальной собственности: [заключена в г. Стокгольме 14 июля 1967 г. : в ред. от 02.10.1979 г.] [Электронный ресурс] // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр». – М., 2012.

106. Международная конвенция об унификации некоторых правил о коносаменте : [заключена в г. Брюсселе 25 августа 1924 г. : с изм. и доп. на 21 декабря 1979 г.] [Электронный ресурс] // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр». – М., 2012.

107. Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс 2000» : публ. Междунар. торговой палаты, 1 января 2000 г., № 560 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр». – М., 2012.

108. Национальная программа развития экспорта Республики Беларусь на 2000–2005 годы / М-во иностр. дел Респ. Беларусь. – Минск : Информ. Центр при М-ве иностр. дел Респ. Беларусь, 2000.

109. О валютном регулировании и валютном контроле: Закон Республики Беларусь от 22 июля 2003 г., № 226-3 (в ред. от 05 января 2008 г., № 317-3 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «Юр Спектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь – Минск, 2010.

110. О внесении изменений и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь от 27 марта 2008 г., № 178 : Указ Президента Респ.

Беларусь, 19 февр. 2009 г., № 104 // Нац. Реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2009. – № 53. – 1/10496.

111. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: Закон Республики Беларусь от 25 ноября 2004 г., № 347-3.

112. О договорах международной купли-продажи товаров : конвенция Организации Объединенных Наций, 11 апр. 1980 г., № i08000003 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

113. О карнете А.Т.А. для временного ввоза товаров : тамож. конвенция Всемир. тамож. орг. : [заключена в г. Брюсселе 6 дек. 1961 г.] [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

114. О мерах по защите экономических интересов Республики Беларусь при осуществлении внешней торговли товарами: Закон Республики Беларусь от 25 ноября 2004 г., № 346-3: текст приведен по состоянию на 25 мая 2005 г. – Минск: Дикта, 2005. – 87 с.

115. О научной деятельности : Закон Респ. Беларусь, 21 окт. 1996 г., № 708–XIII : в ред. Закона Респ. Беларусь от 17 окт. 2005 г. [Электронный ресурс] // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

116. О Национальной программе развития экспорта Республики Беларусь на 2011–2015 годы, с изм. и доп.: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 31 янв. 2012 г., № 106 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2012 г. – № 17. – 5/35207

117. О неденежном прекращении обязательств по внешнеторговым операциям при экспорте : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, Нац. Банка Респ. Беларусь, 30 апр. 2009 г., № 548/8 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2009. – № 109. – 5/29682.

118. О некоторых мерах по упорядочению посреднической деятельности при продаже товаров : Указ Президента Респ. Беларусь, 7 марта 2000 г., № 117 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2000. – № 26. – 1/1075.

119. О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций : Указ Президента Респ. Беларусь, 27 марта 2008 г., № 178 : в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 19.02.2009 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2009.

120. О ратификации Договора о Таможенном кодексе таможенного союза [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь / ООО

«ЮрСпектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2012.

121. Положение о лизинге, утвержденное Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 04.06.2010 г., № 865.

122. Порядок декларирования таможенной стоимости товаров утвержден Решением Комиссии Таможенного союза от 20 сентября 2010 г., № 376.

123. Приложение к Договору о Таможенном кодексе таможенного союза от 27 ноября 2009 года.

124. Решение Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества № 18 «О едином таможенно-тарифном регулировании таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации» (Принято в г. Минске 27.11.2009) // Консультант Плюс: Беларусь [Электрон. ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь – Минск, 2012 г.

125. Руководство по составлению договоров на сооружение промышленных объектов (ECE/TRADE/117) : [принято в 1973 г.] [Электронный ресурс] // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр». – М., 2012.

126. Соглашение о единых Правилах определения страны происхождения товаров» (Заключено в г. Москве 25.01.2008) // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2012.

127. Соглашение о международном железнодорожном грузовом сообщении : с изм. и доп. на 1 янв. 1998 г. [Электронный ресурс] // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр». – М., 2012.

128. Соглашение о создании зоны свободной торговли : [заключено в г. Москве 15 апр. 1994 г.] // Вестн. Высш. Арбитр. суда Рос. Федерации. – 1994. – № 9/10. – С. 40–46.

129. Соглашения об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза, от 25 января 2008 года.

130. Стандарты ИАТА по заполнению авиагрузовой накладной (Резолюция 600А, Авианакладная, CSC (17) 600а, 1984 г.) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр». – М., 2012.

131. Таможенная конвенция о международной перевозке грузов с применением книжки МДП : [заключена в г. Женеве 14 ноября 1975 г.] // Собр. постановлений Правительства СССР. Отд. 2. 1982. № 11. Ст. 32.

132. Таможенный кодекс таможенного союза [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь – Минск, 2010 г.

133. Таможенный кодекс таможенного союза [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь – Минск, 2012 г.

134. Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов : публ. Междунар. торговой палаты, 2007 г., № 600 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

135. Унифицированные правила по инкассо : публ. Междунар. торговой палаты, 1 янв. 1996 г., № 522 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

136. Convention concerning international carriage by rail : [concl. in Berne, 9.V.1980] [Электронный ресурс] // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр». – М., 2012.

Учебное издание

Воронич Александр Владимирович

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Учебно-методическое пособие
для слушателей института
повышения квалификации и переподготовки кадров
по специальности 1-25 01 75 «Экономика и управление
на предприятии промышленности»

Редактор *В. И. Шкредова*
Корректор *В. В. Калугина*

Подписано в печать 14.10.2015. Формат 60х84 1/16.
Бумага офсетная. Ризография. Усл. печ. л. 9,5.
Уч.-изд. л. 10,4. Тираж 35 экз. Заказ 600.

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования
«Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины».
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 1/87 от 18.11.2013.
Специальное разрешение (лицензия) № 02330 / 450 от 18.12.2013.
Ул. Советская, 104, 246019, Гомель.

